مبادئ الإقتصاد

التحليل الجزئى

دكتور
حسن عبد العزيز حسن
استاذ الاقتصاد
عميد كلية التجارة -جامعة الزقازيق الاسبق

٢٠٠١/٢٠٠٠

بسم الله الرحمن الرحيم

وما أوتيتم من العلم إلا قليلا

صدق الله العظيم

مقدمـــــة :

يتسع مجال دراسة السلوك الانسانى فى المجتمع وتتعـــدد جوانبه ، بحيث استدعت ضرورة دراسته المتعمقة تقسيمه الـــى جوانب متميزة متخصصة ، يمثل كل منها محل اهتمام أحد العلـوم الانسانية الاجتماعية ٠

فيهتم علم الاقتصاد بدراسة الجانب من السلوك الانسانى الذى يتعلق بالنشاط الاقتصادى ٠ وهو ذلك الجانب المـــادى من سلوكه ، والذى يظهر فى السوق ، ويمكن التعبير عنه فـــى صورة نقدية ٠

فيشعر الانسان بالعديد من الحاجات المطلوب اشباعها ٠ فهو فى حاجة الى المأكل والملبس والتعليم والترفيه ٠٠٠٠ الخ ٠ وعلاوة على ذلك فهو فى حاجة الى تبادل المودة مع الغيـــر ، وفى حاجة الى الانتماء الأسرى ، ٠٠٠ الخ ٠ فيهم الانســـــان اشباع جميع هذه الحاجات ، ولكن لا تعتبر جميعا محلا لاهتمام علم الاقتصاد ٠ فالذى يهم علم الاقتصاد هو الحاجات الماديـــة فقط ، أى الحاجات التى يمكن التعبير عن مقدارها بمقيـــــاس مادى مثل النقود ٠ ويدخل فى ذلك حاجته الى المأكل والملبـــس والمسكن والتعليم والترفيه ٠٠٠ الخ ، أما الحاجة الى تبـــــادل



البـــاب الأول

طبيعة المشكلة الاقتصادية وعلم الاقتصــــــــــاد

تعتبر الدراسة فى هذا الباب تمهيدية ، تقع فى فصلين :

الفصل الأول : المشكلة الاقتصادية

الفصل الثانى : طبيعة علم الاقتصاد

الفصـــل الأول

المشكلة الاقتصاديـــة

الاقتصاد فى حياة الفرد :

يشعر كل فرد أن ما يحتاج اليه من حاجات غير محـــدود ، على حين أن ما يتوفر لديه من موارد لا يكفى لاشباع هذه الحاجات اشباعا كاملا . فتجد الشكوى أنه ليس فى الاستطاعة شراء كذا وكذا وتجد طلب المزيد من الدخل لكى يمكن أن تشبع العديد من الحاجات غير المشبعة . وقد يزيد الدخل المتاح لأى منا ، ولكن نجـــد أن حاجات اضافية تجد وتتزاحم ،تريد كل منها أن تستأثر بهــــذه الزيادة فى الدخل ، وبالتالى تظل بعض الحاجات دون اشباع .

فالانسان طموح ، كلما أشبع حاجة معينة ، تولدت لديه حاجة أخـرى يريد اشباعها ، ومن ثم نجد أن الشكوى بعدم كفاية المـــوارد أمر مستمر . ويكون الرد عليها بالقول المأثور " على قدر لحافك مـــد رجليك " ، فعلى الفرد أن يشبع بعض حاجاته الأكثر الحاحــــا ، ويترك البعض الآخـر دون اشباع كامل .

وهنا تتلخص المشكلة الاقتصادية التى تواجه الفرد ، فى أن الحاجات متعددة وغير محدودة ، ووسائل الاشباع محدودة جدا ، ولا يوجد حل لهذه المشكلة الا باختيار الفرد اشباع الحاجات الأكثـر

الحاجات ، والتضحية بما دون ذلك من حاجات • وعلى الفرد أن يختار أى الحاجات يشبع ، وأيها يترك دون اشباع ، بحيث يتحقق لـه أكبر اشباع ممكن •

وقرار الاختيار هذا قد يواجه الفرد للعديد من المرات يوميا • فالاقتصاد يمثل جانبا هاما من السلوك اليومى للفرد العادى ، فهو ليس متعلقا فحسب بنشاط الوحدات الاقتصادية ، التى تمارس النشاط الاقتصادى ، سواء فى الزراعة أو الصناعة أو الأعمال المصرفية أو التجارية أو الخدمية • ولكن النشاط الذى يمارسه الفرد فى حياته المعتادة ، يشكل جزءاً من النشاط الاقتصادى للمجتمع •

فعلى الفرد أن يختار أحد الخيارات فى العديد من المواقف اليومية • فعند تناوله للافطار يتساءل : هل يتناول قطعة من الجبن ؟ أم بعض الفول المدمس ، أم كوب من عصير البرتقال ، وبجانبه قطعة من الزبد ، وقليل من المربى ؟ • ثم بذهابه الى المدرسة أو محل عمله يتساءل ثانية : هل يركب سيارة الأجرة ؟ أم الترام ؟ أم الاتوبيس؟ أم يسير على قدميه ؟ وعند توجهه الى السوق عليه أن يفكر ويقارن ويختار بين مختلف أنواع الأطعمة والملابس وخلافه • وعند خروجه للتنزهه عليه أن يتساءل : هل يقضى وقته فى احدى دور السينما ؟ أم فى احدى الكازينوهات المطلة على النيل ؟ أم فى احدى المقاهى

الشعبية ؟ أم ولا هذا ولا ذاك ويكفيه السير على كورنيش النيل وتناول قليل من الترمس • وعند اتمامه لمرحلة تعليمه عليه أن يختار اما أن يمارس مهنة فى مكتب خاص به ؟ أو حرفة فى ورشة خاصة به ، أو أن يعمل فى احدى المكاتب الحكومية أو المشروعات الخاصة •

فكافة هذه الاختيارات يمكن التعبير عنها فى شكل مادى وهو النقود ، ويترتب عليها اما طلب أو عرض سلعة أو خدمة فى السوق ، وبالتالى فهى اختيارات تتعلق بالجانب الاقتصادى للسلوك الانسانى •

وتختلف عن ذلك اختيارات أخرى ، لا تتعلق بالسلوك الاقتصادى للانسان ، ومن ثم لا تدخل فى مجالات دراسة الاقتصاد ، والأمثلة على ذلك عديدة • فالفرد عند استيقاظه فى الصباح الباكر عليه أن يختار وهى مستلقى على سريره بين أن يقوم على الفور لتأدية بعض التمرينات الرياضية البدنية ، وبين أن يزيد من وقت راحته على السرير • وعند قيامه من النوم فى وقت استيقاظ أخيه الأكبر يتساءل : هل يسبق أخيه فى التوجه الى الحمام ؟ أم ينتظر دوره من بعده ؟ ثم بذهابه الى مدرسته أو محل عمله يفكر : هل يذهب برفقة صديقه زيد ؟ أم صديقه عبيد ؟ أم معهما معا ؟ أو أن يترك هذا وذاك ويذهب بمفرده ؟

فالعقل الباطن للانسان يستمر على الدوام فى التساؤل ، وطرح مختلف البدائل ، واختيار البديل الأفضل من وجهة نظره • ويتم

هذا فيما يتعلق بمئات بل آلاف من المواقف اليومية التى تواجـــه الفرد ، سواء كانت اقتصادية أو غير ذلك • فالذى يميز الانسان عن الحيوان هو هذا التفكير والاختيار ، الذى يمثل صفة مـــن الصفات الباطنة لكل فعل انسانى •

الحاجـــات :

اذا كان ما ذكرناه يتعلق بدور الاقتصاد فى الحياة الخاصـــة للفرد ، وكيف أن المشكلة الاقتصادية تمثل جانبا من حياته اليوميـــة ، فان الأمر لا يختلف عن ذلك بالنسبة للمجتمع • فالمجتمع مواجـــه كذلك بالمشكلة الاقتصادية ، ولكى يسهل لنا تفهمها نشرح بشئ من التفصيل العنصرين الرئيسيين المكونين للمشكلة الاقتصادية : وهمـــا الحاجات والموارد •

فللانسان فى كل زمان ومكان حاجات needs أو مطالـــب أساسية ، يلزم مقابلتها حتى يمكنه أن يعيش • وتتلخص هذه المطالب فى الحاجات الجسدية أو البيولوجية اللازمة لاستمرار حياته منذ مولده • كالطعام والشراب ، اللازم لبناء جسمه ، وتوليد الطاقة اللازمة لحركتـــه والملبس اللازم لحماية جسمه من برودة الجو وحرارة الشمس ، والمسكن الضرورى لراحته وحمايته مما يحيط به من ظروف بيئية ومناخيـــة ، وللمحافظة على متعلقاته •

فيمثل المأكل والملبس والمسكن الحاجات الضرورية لأى انسان ، التى يلزم اشباعها لكى يستمر فى الحياة . وبجانب هذه الحاجات الأساسية ، توجد حاجات أخرى ترتبط بحالته المعنوية والمزاجية ، وما يحدث من تقدم فى مراحل حياته حضاريا ، وذلك كالحاجة الى الترفيه والتعليم ، وتثقيف النفس ، وتنشيط الجسم ، والحاجة الى العلاج ، والتنقل وغير ذلك من مختلف الحاجات المادية الأخرى .

وتتنوع وتتزايد حاجات الانسان باستمرار . فلا يكتفى الانسان عادة بنوع واحد من الطعام أو الشراب أو الملبس ، ولا يطيق التمتع بلون واحد من الترفيه أو التثقيف . فالانسان لا يمكنه أن يصبر على تناول طعام من نوع واحد ، فهو يأكل الجبن بمختلف أنواعه ، ويأكل العديد من أنواع البقوليات والنشويات واللحوم والخضر والفاكهة ، فهو يشعر بالحاجة الى العديد من أنواع الطعام ، وتتزايد هذه الحاجة وتزداد تنوعا مع تقدم مراحل حياة الانسان حضاريا ، فتتجه الحاجة الى نوعيات أكثر وأرقى من الطعام . فلا يكون الطعام لمجرد المحافظة على بقاء جسمه حيا ، ولكنه يكون كذلك من أجل التذوق والتمتع بمختلف أنواع الأطعمة .

ومايـنطبق على الحاجة الى الطعام ، ينطبق كذلك علـــى غيرهـا من الحاجـات التى يطلبهـا الانسـان ،فتتعـدد أنواع الحاجة الى الملبس ، فمنذ القدم يتطلـع الانسـان الى مختلـف أنواع الثيـاب ، والـى مختلـف وسائـل الراحـة والمتعـة فى محـل سكنـه ٠ فنجده لايكتفـى بأوراق الشجـر كملبس له ، وبالكهوف والاكواخ كمسكـن يسكـن فيـه ، ولكنـه دائم التطلـع الـى تطوير حاجتـه رويـدا رويـدا ، الـى أن وصـل فى وقتنـا هذا الى تنـوع هائـل فى الحاجـة الى الملبس والمسكـن ٠ فلم تعـد تقتصـر الحاجـة اليهـم على مجرد حماية الجسـم من الـبرودة والحـرارة فحسـب ، بل تعدت ذلك الى التفاخـر والتمتـع وحـب الظهـور أمام الآخريـن ٠ فهنـاك الحاجـة الـى مختلـف أنواع وتشكيـلات وألوان الانسجـة ، والحاجـة الـى توفـر العديـد من المرافق والتجهيزات فـى المسكـن ، كالكهربـاء والمياه والصرف والغاز ، ومختلف سبـل الراحـة كالثلاجات وأجهـزة التكييـف ومـا الى ذلك ٠ وفيمـا يتعلـق بالحاجـة الـى الترفيـه والثقافـة ، نجـد هنـاك السينمـا والمسـرح والتليفزيون والفيديـو

والنوادى والمكتبات وغير ذلك • وكذلك فيما يتعلق بالتنقل نجد أن هناك الحاجة الى التنقل بالسيارات والسكك الحديدية والطائرات ••الخ وهكذا نجد أن الحاجات الانسانية عديدة ومتنوعة •

هذه الحاجات العديدة تتولد وتتكاثر تبعا لطبيعة المنطقة التى يعيش فيها الفرد والمهنة التى يمارسها ، والعرف والتقاليد الذى جرى عليه المجتمع الذى يعيش فيه الفرد •

فالمنطقة التى يعيش فيها الفرد تحدد له الغذاء المناسب له ،ونوع الملبس الذى يحتاج اليه ،والمسكن الضرورى لمعيشته • فتتطلب المناطق الحارة ثيابا ومسكنا يخالف المطلوب فى المناطق الباردة ،كما لاتتطلب بنفس الدرجة الحاجة الى الاغذية البروتينية والدهنية ،التى تساعد على كسب الدفء للانسان • وكذلك تؤثر المهنة على مايحتاجه الفرد من سلع مختلفة ،فتتطلب الاعمال اليدوية الشاقة فيمن يقوم بها تناول كميات كبيرة من الطعام تحتوى على نسبة مرتفعة من النشويات والدهنيات ولبس أنواع متينة بسيطة من الملابس ، والسكن فى منطقة مزدحمة بالحركة والحياة • ويختلف ذلك عما يحتاجه الطبيب

أو المحامى من أنواع خفيفة من الغذاء ، وأنواع من الكساء تتصف بحسن المظهر ، ومسكن فسيح هادئ يتيح له فرصة القراءة والبحث والتفكير .

ولا تقتصر حاجات الانسان على ما هو يتناسب فحسب مع طبيعة المنطقة التى يعيش فيها ، أو ما يلائم نقط المهنة التى يؤديها ، والا وقفت حاجات الانسان عندما هو ضرورى فقط لمعيشته . فالانسان يتأثر كذلك فى حاجاته بما يقوم به غيره فى المجتمع من أعمال . فنجد أن أفراد كل طبقة فى المجتمع تحاول التشبه بأفراد الطبقة التى تعلوها . فهم يطلبون السلع لا لضرورتها بل بحكم التقليد . فهناك تطلع دائم الى الحاجات الأعلى ، وباشباع هذه الحاجات ، يتصاعد التطلع الى ما هو أعلى منها من حاجات أرقى فأرقى . وهكذا فحاجات الانسان فى نمو مستمر ، ولا يوجد لها حد تقف عنده . فكلما أشبعت حاجات معينة ، ظهرت حاجات أخرى مطلوب اشباعها . فليس للحاجات حدود معينة تتوقف عن النمو عندها .

فالحاجات متنوعة ومتزايدة ، وهى فى هذا التنوع والتزايد لا تختفى كلية فى الغالب بمجرد الاشباع . فتتصف الحاجات كذلك بالتجدد على فترات متفاوتة ، تختلف من حاجة الى أخرى ومن فرد الى آخر . فالحاجة تظل فى أغلب الأحوال قائمة بما

يجعلها تتطلب اشباعا جديدا • فالحاجة الى الشراب تتجدد
كل فترة قصيرة ، والحاجة الى الطعام تتكرر عدة مرات في اليوم ،
والحاجة الى الملابس تتولد للعديد من المرات في السنة •• الخ.
فمن خصائص الحاجات أنها قابلة للاشباع ، فمواجهة الحاجة
بما تستلزمه من سلعة أو خدمة معينة يتحقق الاشباع لهذه الحاجة،
الا أن هذا الاشباع يزول بعد فترة معينة وتتجدد مرة أخرى
نفس الحاجة أو صورة متطورة منها طالبة اشباعا جديدا • وقد
لا تقابل الحاجة باشباع كامل ، فقد يشبع الفرد جانب منها ،
وبزيادة مقابلتها بوحدات متتالية من السلعة أو الخدمة اللازمة
لها ، يتزايد الاشباع وتتناقص في نفس الوقت الحاجة • ويستمر
الأمر على ذلك الى أن يتحقق اشباع الحاجة • ويعنى هذا
الأمر أن من خصائص الحاجات كذلك القابلية للانقسام • فيمكن
أن تلبى الحاجة جزئيا ، بما لها من قابلية للانقسام ، وتتزايد
درجة اشباع الحاجة بالمواجهة المتزايدة لأقسام متزايدة منها
الى أن يتحقق الاشباع الكامل لها أو يتوقف الاشباع عند جانب
معين فقط من الحاجة • وهنا تثار خاصية ثالثة للحاجات وهى
قابليتها للترتيب • فقد تلبى بعض الحاجات كلية ، وقد يلبى البعض
الآخر جزئيا (نظرا للقابلية للانقسام) ، وقد تترك بعض الحاجات
في وقت معين دون أى تلبية • فالحاجات قابلة للترتيب حسب
درجة الحاحها أو أهميتها للفرد • فيتطلب بعضها الاشباع

الفورى ، على حين يمكن تأجيل اشباع البعض الآخر . وقد يختلف هذا الأمر من فرد الى آخر . فالحاجات يمكن قياسها " قياسا ترتيبيا " وليس " قياسا كميا " . فيمكن للفرد أو الجماعة وضع أولويات اشباع حاجاتها بحيث تشبع بناء على ذلك بعض الحاجات ويؤجل اشباع البعض الآخر الأقل الحاحا . فيمكن ترتيب الحاجات حسب درجة الحاجة اليها ، أما قياسها الكمى فهو أمر يتعذر القيام به ، لأن مقدار اللذة المحققة نتيجه للاشباع ـ بتلبية الحاجة ـ أو الألم نتيجة للحرمان ـ لعدم تلبية الحاجة ـ أمر يختلف من فرد الى آخر ، وكذلك يختلف لنفس الفرد من وقت الى آخر ومن لحظة الى أخرى .

فان كانت من طبيعة الحاجات أنها متنوعة ومتزايدة ومتجددة فانها تتمتع كذلك بالقابلية للاشباع ، والقابلية للانقسام ، علاوة على القابلية للترتيب . ولكل من هذه الخصائص أهمية عند دراسة المشكلة الاقتصادية .

هذا فيما يتعلق بالحاجات المادية أو الاقتصادية للانسان ، وهى التى تتعلق ـ كما سبق القول ـ بالمأكل والملبس والمسكن والترفيه والتثقيف والتعليم والتنقل وتقوية الجسم والعلاج ... الخ . وبجانب هذا النوع من الحاجات ، توجد حاجات أخرى غير مادية ،

وذلك مثل حاجة الفرد لتبادل المودة مع الغير ، أو حاجته الى الاستقرار العاطفى . فهذه حاجات قد تلعب دورا كبيرا فى حياة الفرد وفى مدى استقراره النفسى ، بما لها من انعكاسات على جميع تصرفاته ، ولكنها تعتبر حاجات غير مادية ، لا يمكن التعبير عن مقدارها بمقياس مادى ، أو مبادلتها فى السوق بمقابل معين . ومن ثم فهى لا تعتبر محلا مباشرا للدراسات الاقتصادية ، وان كانت تدخل ضمن دائرة علوم اجتماعية أخرى . فالذى يدخل فى نطاق الدراسات الاقتصادية هو الحاجات الاقتصادية فقط ، وهى الرغبات التى يمكن اشباعها بواسطة الموارد الاقتصادية .

الموارد :

تقابل الحاجات الاقتصادية بما يعمل على اشباعها ، ويتم هذا الاشباع بما يسمى الموارد Resources هذه الموارد اللازمة لاشباع حاجات الانسان لا تتوفر فى الغالب بالكم والكيف المطلوبين ، بما يستلزم أن يقوم الانسان بانتاجها ، فهو يبحث عن الخامات ، ويعطيها الشكل المناسب لاشباع الحاجات .

صحيح أن هناك من الموارد ما يتم الحصول عليه دون بذل أى مجهود أو تحمل أى نفقة ، وذلك على الرغم من ضرورة ومنفعة هذه الموارد ، وذلك مثل الهواء وأشعة الشمس ، فهذه موارد ضرورية جدا

لحياة الانسان ، ولكن وفرتها دون تحمل أى عناء ، بما يزيد عن الحاجة اليها ، يجعلها موارد حرة Free Resources . وهى فى ذلك تختلف عن الموارد التى تهمنا فى مجال الدراسة الاقتصادية ، والتى يطلق عليها الموارد الاقتصادية Economic Resources . فهذا النوع الأخير من الموارد يتطلب تحمل نفقة فى سبيل الحصول عليه ، فهو يتصف بالندرة نسبة الى مقدار الحاجة اليه . فطالما أن الحاجة الى المورد تزيد عن المتوفر منه

يصبح المورد اقتصاديا . فالهواء على سطح الأرض يعتبر موردا حرا ، يمكن الحصول على أى مقدار منه دون مقابل ، وبالتالى لا يعتبر هذا موردا اقتصاديا ، ويخرج عن مجال دراسات الاقتصاد . ولكن يختلف الوضع بخصوص وفرة الهواء فى المناجم أو الانشاءات تحت مستوى سطح الأرض ، فهنا يلزم ضخ كميات من الهواء والأوكسجين الى حيث الحاجة اليها ، ويتم ذلك مقابل تحمل قدر معين من النفقة ، ومن ثم يعتبر هنا الهواء موردا من الموارد الاقتصادية .

فالموارد الاقتصادية هى التى تتصف بالندرة نسبة الى مقدار الحاجة اليها . فندرة المورد الاقتصادى ندرة نسبية ، أى منسوبة الى مقدار الحاجة اليه . فقد يتوفر المورد بكميات هائلة ، ومع ذلك يعتبر موردا اقتصاديا ، وذلك طالما أن مقدار الحاجة اليه تفوق وفرته . فالندرة نسبية وليست مطلقة ، فهى تنسب الى مقدار الحاجة الى المورد . فطالما أن الحاجة الى المورد تزيد عن المقدار الذى

يتوفر فيه فى صورة حرة ، استلزم الأمر تحمل مقابل معين فى سبيل الحصول على المورد ، ومن ثم أعتبر المورد اقتصاديا .

حقا انه على مر وتعاقب العصور بذلت مجهودات بشرية هائلة لتسخير قوى الطبيعة على معاونة الانسان فى القيام بالكثير من العمليات الانتاجية.فقد اكتشف الانسان النار ، التى ساعدته على تجهيز الطعام ، وتشكيل المعادن . وعرف الزراعة ، واكتشف قوة البخار والكهرباء . واستطاع أن يصنع الآلات والمعدات ، التى أمدته بسيل وفير من المنتجات الزراعية والصناعية . ووصل الانسان الى درجات عالية من العلم والمعرفة فى استحداث العديد من المنتجات الاليكترونية ، وتخليق بدائل صناعية للعديد من المواد الطبيعية ... الخ ورغم هذه الوفرة فى الانتاج ،والتعدد فى المنتجات والموارد ، فان انتاج مختلف هذه المنتجات يظل على الدوام غير كاف لاشباع كل حاجات الانسان . ويرجع ذلك من ناحية الى ما سبق أن أوضحناه من لا نهائية الحاجات ، التى يريد الانسان اشباعها . فهى فى تزايد وتنوع مستمر ، ولا يوجد حدود تقف عن النمو عندها . فعلى الدوام تظل الحاجات أكثر من وسائل اشباعها . كما يرجع من ناحية أخرى الى ندرة عوامل الانتاج الموجودة لدينا ، وضرورة بذل مجهود ، وتحمل نفقة معينة فى سبيل الحصول منها على المنتجات اللازمة لاشباع الحاجات .

فالأراضى الجيدة محدودة ، فاذا لم يكفى محصول هذه الأراضى لسد الحاجة الى الغذاء ، يتم الالتجاء الى الأراضى الأقل خصوبة ، فلا يحقق نفس المجهود المبذول فيها من العامل نفس الانتاج الذى يمكن الحصول عليه من الأراضى الخصبة • وبمعنى آخر انه يقابل زيادة الانتاج الزراعى ، زيادة فى تكاليف الانتاج ، وارتفاع فى الأسعار ، بما لا يسمح لكثير من الأفراد — خاصة أفراد الطبقة الفقيرة — الحصول على ما يلزمهم من أغذية ، ومن هنا تظل هناك حاجات كثيرة بدون اشباع •

وعرض العمل الذى يتمتع بمهارات وكفاءات معينة ، لانتاج سلع معينة ، محدود بكميات محددة • فاذا لم يكفى المتاح من هذه المهارات لمقابلة الحاجة الى هذه السلع ، استلزم الأمر الاستعانة بعمالة أقل مهارة ، وبالتالى أقل كفاءة ، بما يؤدى الى رفع نفقة الانتاج ، ومن ثم أسعار السلع المنتجة ، بما لا يمكن العديد من الأفراد الحصول على كل ما يلزمهم من هذه السلع ، وتظل حاجتهم منها بدون اشباع •

وينطبق نفس الوضع على بقية عوامل الانتاج ، فالندرة النسبية لهذه العوامل يترك الكثير من الحاجات بدون اشباع • وكلما زادت ندرة عوامل الانتاج ، كلما قل عرض المنتجات التى يمكن أن تنتج من هذه العوامل بالنسبة الى الحاجة اليها ، وارتفعت أثمان المنتجات

أما اذا قلت ندرة تلك العوامل ، زاد الانتاج الذى يمكن الحصول عليه من استخدامها ، وانخفضت أثمان المنتجات التى تنتجها تلك العوامل ، وفى هذه الحالة يمكن اشباع حاجات الانسان بدرجة أكبر .

وقد يستطيع أن يقابل الانسان ندرة بعض الموارد ، بما يتم من اكتشافات لموارد جديدة للثروة ، وابتكارات للاستغلال الأفضل للخامات ، واهتمام بتدريب المهارات العمالية ، الا أنه من غير المنتظر أن تقل ندرة الموارد الى أن تنعدم . فندرة الموارد تنشأ نتيجة لكثرة الحاجات الانسانية التى تستطيع تلك الموارد أن تشبعها ، وعدم كفاية هذه الموارد لاشباع كل هذه الحاجات ، خاصة وأن حاجات الانسان قابلة للتزايد — كما سبق القول — دون أن يوجد حد لنموها ، مما يجعله أمرا حتميا أن يكون هناك ندرة فى الموارد الاقتصادية .

فالموارد تتصف بصفتى النفع والندرة . فهى نافعة بما تساهم به من انتاج ، وهى نادرة بالنسبة لما يمكن أن تشبعه من حاجات . وتتصف الموارد كذلك بالتكامل والتنافس . فعادة ما تكمل الموارد الاقتصادية بعضها البعض ، اذ نادرا أن يكون لمورد معين منفعة فى حد ذاته مستقلا عن الموارد الأخرى . فيستخدم فى الغالب أكثر من مورد واحد معا فى اشباع حاجة معينة ، فيتم التأليف بين

مجموعة من الموارد لانتاج منتج معين لازم لاشباع حاجة معينـــــة • فتستخدم الأرض والعمل والمعدات والأسمدة والتقاوى فى انتـــاج منتجات زراعية معينة ، ويستخدم رأس المال مثلا فى مجموعـة الآلات والمعدات والسلع الوسيطة مع العمل وبعض المواد الأولية (مـــوارد الطبيعة) فى انتاج منتجات صناعية معينة ••• وهكذا •

وبجانب التكامل يوجد التنافس بين الموارد فى تحقيق الاشباع حيث توجد امكانية الاحلال ، سواء بين الموارد لانتاج منتج معين ، أو بين السلع الاستهلاكية لتحقيق نفس القدر من الاشباع لـــدى المستهلك • فيمكن استخدام المورد فى العديد من الاستخدامـات البديلة ، التى تتنافس فيما بينها للحصول عليه •

المشكلة الاقتصادية وتعريف علم الاقتصاد

يتضح لنا مما ذكر عن الحاجات والموارد ، أن منشأ المشكلـة الاقتصادية يرجع الى كون الموارد اللازمة لانتاج السلع والخدمات غير كافية لاشباع كل الحاجات • فالحاجات الاقتصادية للانسان فى تنوع وتجدد وتصاعد مستمره ولا يوجد هناك حدود لنموها • والموارد اللازمة لانتاج مختلف السلع والخدمات ، التى تلزم لاشباع هذه الحاجـات ، تتصف على الدوام بالندرة نسبة الى مقدار الحاجة اليها • هـــذه الموارد تتكامل مع بعضها البعض لانتاج مختلف السلع والخدمـــات

المطلوب اشباعها ويمكن أن يستخدم كل مورد في العديد من الاستخدامات البديلة ، ومن ثم يبدو لنا ، أنه في مقابلة الحاجات الاقتصادية للانسان تكون مواجهين بمشكلة توزيع الموارد المتاحة لدينا في توليفات متعددة على الأغراض المختلفة ، التي يمكن أن تستخدم فيها ، بحيث تعطينا أكبر قدر ممكن من السلع والخدمات اللازمة لاشباع حاجاتنا . هذه المشكلة الخاصة بتوزيع الموارد النادرة ، ذات الاستعمالات البديلة ، على استعمالات معينة ، تمثل المشكلة الاقتصادية . وفي القيام بالاختيار ، قد يكون من المتعين علينا أن نتخلى عن بعض حاجاتنا الأقل أولوية (نظرا لقابلية الحاجات للترتيب) . فما دامت الموارد غير الكافية لاشباع كل حاجاتنا ، يصبح من الضروري الاقتصار على اشباع بعض الحاجات الأعلى أولوية ، والتخلي عن البعض الآخر للحاجات الأقل الحاحا ، بحيث يمكن للموارد الموجودة لدى المجتمع أن تكفي لاشباع تلك الحاجات التي فضلها المجتمع وأثر اشباعها على غيرها .

وعادة لا يقصر المجتمع استخدام الموارد الموجودة لديه على أنواع معينة من الانتاج ، ويضحى كلية ببعض أنواع الانتاج الأخرى ، ولكنه يوزع هذه الموارد بين شتى أنواع الانتاج ، بنسب متفاوتة . فهو ينتج بعض السلع والخدمات بكميات كبيرة ، والبعض الآخر بكميات قليلة . فالحاجات قابلة للانقسام . فقد لا تلبى الحاجة بالكامل ، بل يلبى فقط قسم منها ، وتظل بقية الحاجة دون اشباع حسب ترتيب هذه الحاجة من حيث الأولوية بغيرها من الحاجات طالما لا تكفي الموارد المتاحة لاشباع كافة الحاجات .

فندرة الموارد تجعلها غير كافية لاشباع جميع حاجاتنا وامكانية استخدام الموارد أو الجزء الأعظم منها في الحصول على

منافع مختلفة ، يجعلنا أمام مشكلة تنظيم توزيع هذه الموارد المحدودة على أهدافنا أو حاجاتنا المتعددة . أو بمعنى آخر الاختيار والمفاضلة بين الحاجات ، فليست حاجاتنا كلها فى نفس الدرجة من الأهمية ، ومن ثم ينبغى علينا أن نقرر أى الحاجات نشبع ، وأيها نضحى بها .

وعلى ذلك نجد أن أهم خصائص المشكلة الاقتصادية تتمثل فى : الندرة ، الاختيار ، التضحية . فلولا ندرة الموارد الاقتصادية بالنسبة للحاجة اليها لما ظهرت مشكلة على الاطلاق . وطالما أن للموارد الاقتصادية استخدامات بديلة ، تظهر ضرورة الاختيار بين الاستخدامات لتحقيق أفضل اشباع للجانب الأكبر من الحاجات الاقتصادية . فالمشكلة الاقتصادية تستلزم الاختيار والمفاضلة بين الحاجات المتعددة ، للوصول الى الحاجات التى يلزم اشباعها والأخرى التى يضحى بها ، ومن ثم يتم توجيه الموارد الى الأولى وحجبها عن الثانية . وبعدم تلبية بعض الحاجات نجد أنه من اللازم أن تكون هناك ــ بصدد تناول المشكلة الاقتصادية ــ تضحية ببعض الحاجات . فطالما أن الحاجات الانسانية تفوق الموارد الاقتصادية ، تكون هناك تضحية ببعض الحاجات الأقل أهمية فى سبيل اشباع الحاجات الأكثر أهمية .

والمشكلة الاقتصادية تختلف فى طبيعتها عن " المشكلة التكنولوجية " ، فالمشكلة الأخيرة ذات صفة فنية بحتة ، وذلك مثل الحاجة الى تحقيق أكبر كمية انتاج من منتج معين ، باستخدام آلة معينة . أما المشكلة الاقتصادية فهى تسعى الى تحقيق أكبر كمية انتاج من هذا المنتج ، باستخدام تلك الآلة ، على أن يكون ذلك بأقل نفقة ممكنة . ولا يشترط التطابق بين الحل الاقتصادى والحل التكنولوجى . وقد يؤدى الحل التكنولوجى الى تحقيق حجم من الانتاج أكبر من الحجم المناسب اقتصاديا .

وعلى ذلك يبدو لنا واضحا أن الاختيار والمفاضلة بين الحاجات لكى يتم توزيع الموارد المحدودة لاشباع بعض هذه الحاجات الأكثر الحاحا هو مشكلة الاقتصاد ومهمته ، ويمكننا على ذلك تعريف الاقتصاد ، بأنه العلم الذى يبحث فى تنظيم توزيع الموارد المحدودة ذات الاستعمالات المختلفة على الأهداف المتعددة (*).

وان كان واضحا من التعريف ، أن الاختيار هو الخاصية الرئيسية لكل فعل اقتصادى ، الا أنه من الجدير أن نذكر ، بأن

(*) انظر : أحمد أبو اسماعيل ـ أصول الاقتصاد ـ مكتبة النهضة المصرية ـ القاهرة ـ ١٩٥٨ ـ ص ٨ : ١٤ .

الاقتصاد لا يختص بجميع مشاكل الاختيار ، فالاختيار صفة من الصفات الباطنة لكل فعل انسانى ، ولا يدخل بدون شك فى مجال الاقتصاد جميع أفعال الانسان ، فلا يهم الاقتصاد اختيار الشخص لشريكه حياته ، أو اختياره لكى يبقى فى البيت لكى يستريح أو يخرج الى السينما . فالذى يهم الاقتصاد هو مشاكل الاختيار التى تحدث عادة فى السوق ، أو بمعنى آخر مشاكل الاختيار التى يمكن التعبير عنها بالنقود .

وتعريف الاقتصاد المستخدم هنا تعريف عام ، ينطبق على أى جماعة من الجماعات . فالمشكلة الاقتصادية ـ كما سبق القول ـ ستظل قائمة بدوام ندرة الموارد الاقتصادية فى أى مجتمع من المجتمعات . فنجدها قائمة سواء فى المجتمع الذى يعيش فيه فرد واحد مثل روبنسن كروزو ، أو فى المجتمعات البدائية أو مجتمعات الرق أو فى عصر الاقطاع أو فى المجتمعات الرأسمالية أو الدول الاشتراكية . ففى جميع هذه المجتمعات نجد ندرة الموارد الاقتصادية ، ومن ثم تكون هناك ضرورة للاختيار بين الأهداف والحاجات المختلفة .

جدول امكانيات الانتاج :

لما كانت تتمثل السمة الرئيسية للمشكلة الاقتصادية فى عملية الاختيار ، فاننا نجد أن مجالات علم الاقتصاد تتعلق بايجاد الاجابة على العديد من التساؤلات التى تتعلق بمختلف الخيارات • ويتم تناول هذه التساؤلات فى الفصل التالى تحت موضوع مجال علم الاقتصاد •

وقبل التعرف على مجال علم الاقتصاد نعرض هنا منحنى امكانيات الانتاج Production Possibilities curve ، كنموذج أو اطار مبسط لعملية الاختيار التى تمثل السمة الرئيسية للمشكلة الاقتصادية •

فبتصور مجتمع معين يسوده التشغيل الكامل لجميع الموارد الانتاجية المتاحة به ، ويتصف بثبات ما يستخدمه من مستوى فنى للانتاج ، وينصب ما ينتجه فقط على مجموعتين من السلع ، هما السلع الاستهلاكية والسلع الانتاجية ، فاننا نجد أن الخيارات الانتاجية المتاحة أمام هذا المجتمع لا تخرج عما يلى :

١ ـ أما تخصيص جميع الموارد المتاحة بالمجتمع لانتاج السلع الاستهلاكية فقط •

٢ ـ واما تخصيص جميع الموارد المتاحة به لانتاج السلع الانتاجية فقط •

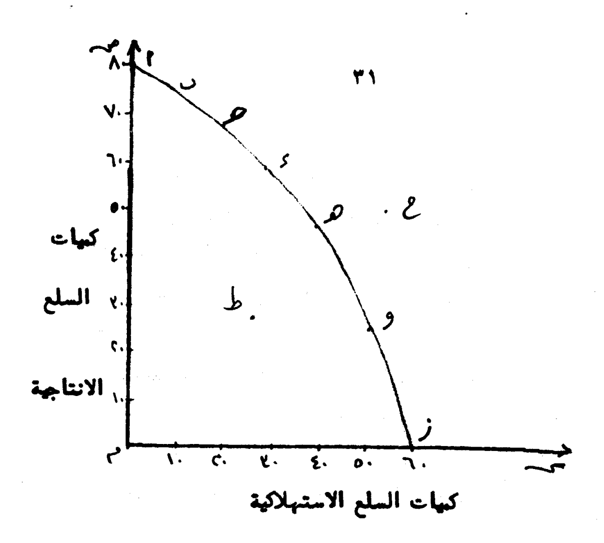
٣ ـ واما تخصيص الموارد لانتاج خلطة من نوعى السلعتين .

ويمكن بيان هذه الخيارات فى جدول امكانيات الانتاج التالى :

جدول امكانيات الانتاج

	ا	ب	حـ	د	هـ	و	ز
السلع الاستهلاكية	صفر	١٠	٢٠	٣٠	٤٠	٥٠	٦٠
السلع الانتاجية	٨٠	٧٦	٦٨	٥٨	٤٣	٢٣	صفر

وبتمثيل هذا الجدول بيانيا ، نصل الى منحنى امكانيات الانتاج التالى ، حيث يعبر الاحداث السينى عن المنتج من كميات السلع الاستهلاكية ، ويعبر الاحداث الصادى عن المنتج من كميات السلع الانتاجية .



ويستخلص من الرسم البياني ما يلي :

١ ـ تمثل النقطة ز البديل الأول المشار اليه الذي يتمثل في تخصيص جميع الموارد المتاحة بالمجتمع لانتاج السلع الاستهلاكية فقط دون انتاج أي وحدات من السلع الانتاجية • وتمثل النقطة أ البديل الثاني الذي يتمثل في تخصيص جميع الموارد في انتاج السلع الانتاجية دون انتاج أي وحدات من السلع الاستهلاكية • أما النقاط ب ، حـ ، د ، هـ ، و فهي تمثل البديل الثالث الذي يستغل كافة موارد المجتمع في انتاج كميات متفاوتة من كلا مجموعتي السلعتين الاستهلاكية والانتاجية •

٢ ـ أى نقطة تقع على يسار منحنى امكانيات الانتاج تمثل انتاج كميات أقل من كلا مجموعتى السلع الاستهلاكية والسلع الانتاجية بالمقارنة بالنقط الواقعة على منحنى امكانيات الانتاج، وذلك اما باستخدام كميات أقل من الموارد الانتاجية ، أى بترك جزء منها عاطلا ، واما باستخدام جميع العوامل الانتاجية المتاحة فى المجتمع بكفاءة أقل . والنقطة ط تمثل احدى هذه النقاط ، علما بأنه كلما بعدت هذه النقطة من منحنى امكانيات الانتاج وبالتالى اقتربت أكثر من نقطة الأصل م ، كلما مثلت كميات انتاج أقل فأقل من كلا مجموعتى السلعتين .

٣ ـ أى نقطة تقع على يمين منحنى امكانيات الانتاج ، ولتكن النقطة ح ، تمثل كميات انتاج أكبر من كميات الانتاج التى تمثلها النقاط الواقعة على منحنى امكانيات الانتاج ، ولكن لا يمكن الوصول اليها بما هو متاح فى المجتمع من موارد انتاجية . ومن ثم فانه يلزم تنمية الموارد بما يفوق المتاح حاليا حتى يمكن نقل منحنى امكانيات الانتاج جهة اليمين ، وتحقيق كميات أكبر من الانتاج .

٤ ـ من السابق يمكن أن ندرك أن تغيير كمية الانتاج بالانتقال من نقطة الى أخرى قد يكون واقعا على نفس منحنى امكانيات الانتاج أو يكون واقعا على منحنى امكانية انتاج آخر ٠ فالتحرك من النقطة د الى النقطة هـ على نفس منحنى امكانيات الانتاج يعنى زيادة كمية انتاج السلع الاستهلاكية بعشر وحدات من ٣٠ وحدة الى ٤٠ وحدة مقابل التضحية بخمس عشر وحدة من انتاج السلع الانتاجية ، بخفض انتاجها من ٥٨ وحدة الى ٤٣ وحدة ، وذلك باعادة تخصيص موارد الانتاج بتحويل جزء منها من انتاج السلع الانتاجية الى انتاج مزيد من السلع الاستهلاكية ٠ فطالما أن جميع موارد المجتمع مستغلة استغلالا كاملا فان زيادة انتاج السلع الاستهلاكية لا يمكن أن يتحقق الا بالتضحية بجزء من انتاج السلع الانتاجية ، ويطلق على هذا الجزء تكلفة الفرصة الضاعة ٠ فزيادة انتاج السلع الاستهلاكية بعشر وحدات يتمثل فى تكلفة فرصة ضاعة (أو مضحى بها) مقدارها خمس عشر وحدات من السلع الانتاجية ٠

وقد يكون تغيير كمية الانتاج بالانتقال من نقطة على منحنى امكانيات الانتاج (ولتكن النقطة د) الى نقطة على يمين هذا المنحنى (ولتكن النقطة ع)،أى الى نقطة على منحنى امكانيات انتاج آخر ، يتطلب استخدام موارد انتاجية أكبر ٠ فهنا يقترن

تغيير كمية الانتاج بتنمية الموارد ، بحيث يمكن تحقيق انتاج أكبر .

٥ ـ يمكن استخدام منحنى امكانيات الانتاج للتحليل على مستوى المشروع الفردى ويمكن استخدامه للتحليل على المستوى القومى . ولا يظهر منحنى امكانيات الانتاج لوحدة أى من نقط الانتاج التى تعتبر النقطة المثلى للانتاج ، فلا بد من وسائل اضافية لتحديد ذلك .

٦ ـ يتحدد مسار منحنى امكانيات الانتاج أ ز على شكل منحنى ينحدر من أعلى الى أسفل متجها نحو اليمين مقعرا تجاه نقطة الأصل . ويعبر هذا الاتجاه عن ميل سالب لمنحنى امكانيات الانتاج . وهذا أمر منطقى طالما أن زيادة انتاج احدى مجموعتى السلعتين لا بد وأن يقترن بالتضحية بانتاج كمية من مجموعة السلعة الأخرى . فميل الخط الواصل بين النقطة د ، النقطة هـ (*) =

$$\frac{\text{المقابل}}{\text{المجاور}} = \frac{\text{التغير فى انتاج السلع الانتاجية}}{\text{التغير فى انتاج السلع الاستهلاكية}}$$

$$= \frac{٥٨ - ٤٣}{٣٠ - ٤٠} = \frac{١٥}{-١٠} = -١٫٥$$

(*) بافتراض أن د هـ تقترب من الخط المستقيم .

وهذه هي تكلفة الفرصة المضحى بها من السلع الانتاجية (٥ر١ وحدة) من أجل زيادة وحدة من السلع الاستهلاكية في المنطقة من د الى هـ على منحنى امكانيات الانتاج ٠

ويلاحظ أن التضحية (أو تكلفة الفرصة المضحى بها) تزداد بالتدريج كلما استمر زيادة انتاج السلع الاستهلاكية وزيادة انقاص انتاج السلع الانتاجية ٠ فبالانتقال من النقطة هـ الى النقطة و ثم ز تزيد التضحية الى ـ٢ ثم الى ـ٣ر٢ على الترتيب ٠ وهذا هو السر في تقعر منحنى امكانيات الانتاج تجاه نقطة الاصل ، أو بعبارة أخرى اقتراب طرفيه من نقطة الاصل ٠ وهذا أمر طبيعي يرجع الى كون بعض الموارد متخصصة في انتاج سلعة دون غيرها ، ومن ثم فان تحويلها الى انتاج سلعة أخرى يؤدى الى ضعف انتاجها من هذه السلعة ، وبالتالي ترتفع تكلفة الفرصة المضحى بها ٠

الفصـــل الثانى

طبيعة علـــــم الاقتصاد

مجال علم الاقتصاد :

اذ يعمل الاقتصاد على اشباع حاجات الانسان المادية عن طريق تنظيم توزيع الموارد المحدودة للمجتمع على الحاجـــــات المتعددة ، فهو يهدف الى تحقيق أكبر اشباع ممكن لهـــذه الحاجات . وتحقق اشباع الحاجات عن طريق السلع والخدمـــات ، فالموارد الاقتصادية ــ المتمثلة فى الموارد الطبيعية والعمـــل ورأس المال والتنظيم ــ لا يمكن أن تستخدم مباشرة فى اشباع حاجـــات الانسان . فلا بد من عمليات انتاجية تتحول عن طريقها المـــوارد الاقتصادية الى سلع وخدمات قابلة للاشباع . ومن هنا مثـــل الانتاج نقطة الارتكاز لعلم الاقتصاد . فعن طريق الانتـــاج يستطيع المجتمع الوصول الى السلع Commodities والخدمات Services التى تشبع حاجاته . والسلع هى المنتجات المادية الملموسة كالقمح والخبز والقميص والكتاب ... الخ ، والخدمـــات هى المنتجات التى لا تتمثل فى وجود مادى ملموس مثل خدمـــة العلاج والتعليم والأمن ... الخ .

وبصدد الانتاج على المنتجين أن يجيبوا على مجموعة من الأسئلة • فعليهم أن يحددوا ماذا ننتج؟ What to produce وكم ننتج ؟ How much to produce أى أن يقرروا تشكيله وحجم الانتاج خلال فترة زمنية معينة • وبعبارة أخرى يحددوا أى الحاجات الأولى بالاشباع والقدر من الاشباع الذى تناله كل من هذه الحاجات • وعلى سبيل المثال يقرروا انتاج القمح والقطن والقصب و ... الخ ، بكميات ٥٠٠ ألف طن من الأول ، و ٣٠٠ ألف طن من الثانى ، ١٠٠ ألف طن من الثالث، ... الخ •

وهكذا تتم الاجابة عن السؤال ماذا ننتج ، وكم ننتج ؟ بتحديد كل من أنواع السلع والخدمات اللازم انتاجها ، والكميات التى يتم انتاجها من كل منها • فتتحدد التشكيلة من السلع والخدمات التى تعتبر أكثر اشباعا لحاجات المجتمع ، ويتم بناء عليها تخصيص الموارد المتاحة فى المجتمع لانتاجها •

ويتوقف علاوة على ذلك تخصيص الموارد بين الاستخدامات المختلفة على الاجابة عن سؤال آخر • هذا السؤال خاص بكيفية انتاج السلع والخدمات محل الاختيار How to produce أى تحديد نسب تضافر عوامل الانتاج اللازمة لانجاز ما تقرر من انتاج • فتحدد كمية ما يلزم من كل عامل من عوامل الانتاج ، لتحقيق الانتاج

المطلوب من حيث النوع والكم • فعلى سبيل المثال بالنسبة لانتـــاج القمح تحدد المساحة من الأرض اللازمة ، والكم من التقاوى المطلوبة ، وكمية العمل والمعدات والمجهود الحيوانى والأسمدة اللازمة • فيتـــم توزيع الموارد الاقتصادية على انتاج مختلف السلع والخدمات بنســـب وكميات معينة ، طبقا لفنـــون الانتاج المختارة •

وعلى المنتجين أن يحددوا أيضا الاجابة عن أسئلة أخـــرى ، أين ننتج ؟ Where to produce ومتى ننتج ؟ When to produce فيتم اتخاذ قرار التوطن Location ، أى الأماكن التى يتم فيها انتاج مختلف السلع والخدمات ، التى تم اختيارها ، أو بعبارة أخرى التوزيع الجغرافى لهذه الأنشطة ، بحيث يؤدى هـــذا الاختيار الى تحقيق أفضل النتائج التى يسعى اليها المنتجـــون • علاوة على ذلك يحدد وقت بدء الانتاج ، أى هل يتم الانتاج فـــورا ، أو عند نقطة زمنية تالية • هذه مجموعة من النواحى المتعلقة بالانتاج وعلى علم الاقتصاد أن يحدد أفضل الاجابة لها •

ومن الطبيعى أن لا يقوم كل فرد بانتاج كل احتياجاته ، بل لا بد من اشتراكه مع الأفراد الآخرين فى انتاج حاجاتهم جميعا • فكـــل فرد يتخصص فى تأدية عمل معين ، يساهم به فيما يحتاجه مع الآخرين سلع وخدمات • فهو يبادل ما يقدمه من عمل ، مقابل حصولـــه على ما ينتجه الآخرون من سلع وخدمات ، يكون هو فى حاجة اليهـــا • فمن الطبيعى أن لا تقتصر الحياة الاقتصادية على الانتاج فحســـب ،

بل من اللازم أن يكون هناك أيضا عمليات مبادلة . فعملية المبادلة تقدم خدمة نافعة للمجتمع ، ولذلك فان ما يقدمه هذا النشاط من خدمات يعتبر جزءا من الناتج الكلى للمجتمع ، فانتاج أى مجتمع لا يقاس بمقدار ما ينتجه من سلع مادية فحسب ، وانما يضاف اليه ما ينتجه من خدمات ، ومنها خدمة المبادلة . فهذه الخدمة شأنها شأن انتاج السلع المادية ، فهى تشبع حاجة الأفراد ، ومن ثم فانها تدخل ضمن مجال دراسات علم الاقتصاد .

وهناك جانب آخر يتصل بالانتاج أو الدخل ، ويهم علم الاقتصاد دراسته ، وهو كيفية استخدام الدخل فى المجتمع . فبعض الأفراد ينفقون كل ما يحصلون عليه من دخل فى شراء ما يلزمهم من سلع وخدمات استهلاكية ، لازمة لاشباع حاجتهم المباشرة ، والبعض الآخر لا ينفق كل دخله على الاستهلاك المباشر ، بل يدخر جزءا منه ، يقدمه لمن يستطيع أن يوجهه الى عمليات الانتاج ، وبذلك يمكن أن يزيد الانتاج . فنتيجة لمدخرات هؤلاء الأفراد يزيد انتاج المجتمع . فالادخار يقدم هنا خدمة للمجتمع ، ومقابل هذه الخدمة يحصل المدخرون على عائد يعمل على زيادة دخلهم . فالدخل يمكن استخدامه فى ناحيتين رئيسيتين هما الاستهلاك والاستثمار ، ويهم علم الاقتصاد دراسة كيفية استخدام الدخل حتى يمكن التعرف على أثره على مستوى الانتاج المنتظر . ويمكن فى هذا الصدد أن يقدم المقترحات التى تعمل على زيادة انتاج ورفاهية المجتمع .

وما يحققه المجتمع من انتاج فهو يعبر عن دخله ، ومن اللازم أن يقسم هذا الدخل فيما بين الأفراد الذين ساهموا فى تحقيـــق هذا الانتاج . فمشكلة توزيع ما يحققه المجتمع من انتاج تعـــد كذلك من المشاكل التى تهم علم الاقتصاد . فما هو نصيب كل مـــن ساهم فى العملية الانتاجية ؟ ما هى قواعد وكيفية توزيع الناتج القومى بين أصحاب عوامل الانتاج ؟ كم يحصل من قدموا عملهم ، ومـــن قدموا أموالهم ، أو ما يمتلكونه من موارد طبيعية ... الخ ؟ هذه نواحى هامة تؤثر على ما يحفز المجتمع على تنمية موارده وزيادة انتاجه .

وهكذا نجد أن مجال علم الاقتصاد يشتمل على كل مـــن المسائل المتعلقة بالانتاج والتبادل والتوزيع والاستهلاك . واقتصرت الرؤية التقليدية لعلم الاقتصاد على تناول هذه المجالات الأربع . ففى مجال الاستهلاك Consumption (أى استخـدام السلع والخدمات فى اشباع الحاجات المباشرة للانسان) اهتمـــت بدراسة طبيعة الحاجات الانسانية ، والمبادئ الرئيسية الـــتى تحكم اشباعها . فجاء قانون تناقص المنفعة الحدية ، وقانـــون الاحلال ، وقانون فائض المستهلك وقانون الطلب ، والمرونات ... الخ . وفى مجال الانتاج اهتم علم الاقتصاد بدراسة كيفية تضافـــر

الموارد الاقتصادية فى شكل عملية انتاجية ، وكيفية وصول المنشـــأة الى الحجم الأنسب للانتاج فجاءت قوانين الغلة وتساوى الانتـــاج وتوازن المنشأة والصناعة تحت ظل مختلف الأسواق . وفى مجـال التبادل اهتم علم الاقتصاد التقليدى بدراسة العرض والطلـــب وكيفية تحدد الأثمان . وفى مجال التوزيع اهتم بكيفية توزيع الناتج على عوامل الانتاج فى صورة ريع ، فائدة ، أجر وربح . واشتملـت الرؤية التقليدية لعلم الاقتصاد أيضا على دراسة مشاكل الماليـة العامة ، أى دراسة النفقات العامة للدولة وايراداتها العامـــة التى تلزم لتغطية هذه النفقات .

وبازدياد أهمية الدراسات الاقتصادية التى تتناول تحليل مشكلات مستوى الانتاج الكلى فى علاقاته مع المتغيرات الاقتصادية الرئيسيـــة (العمالة ــ الاستثمار ــ الادخار ــ الاستهلاك ــ الطلب الكلى) ، أصبحت الرؤية الحديثة لعلم الاقتصاد تقسم النظريات العاملة فـــى الكتابات الاقتصادية الى قسمين رئيسيين هما :

ــ التحليل الاقتصادى الجزئى (أو الوحدى)
Micro-economic Analysis
أو نظرية الثمن Price Theory ، ويتناول المجـــالات الأربع التقليدية لعلم الاقتصاد . فأصبحت تغطى نظرية الثمـــن "الاستهلاك" ، وتغطى نظرية العرض "الانتاج" . كما تغطى أثمـان السلع "التبادل" ، وتغطى أثمان عوامل الانتاج "التوزيع".

ـ والتحليل الاقتصادى الكلى Macro-economic Analysis أو نظرية الدخل Income Theory ، ويدرس المستوى الكلى لدخل اقتصاد معين ومحدداته وتغيراته وكيفية نموه أو تحقيق تنميته . واتجهت المالية العامة الى دراسة كيفية تحقيق الأهداف القومية عن طريق التغيير من مستويات الانفاق العام والايرادات العامة .

وتتأثر كيفية تناول المسائل التى تدخل فى مجال علم الاقتصاد بنوع النظام الاقتصادى السائد فى المجتمع . فجميع المجتمعات البشرية ـ كما سبق القول ـ مواجهة بالمشكلة الاقتصادية ، والاختلاف بين المجتمعات المتباينة النظم هو فى كيفية مواجهة هذه المشكلة . فالمشكلة الاقتصادية وان كانت موجودة على الدوام ، الا أن كيفية مواجهتها تختلف من نظام اقتصادى الى آخر ، كما سوف يأتى توضيحه فيما بعد .

مدى توافر صفة العلم فى الاقتصاد

يوجد فرق بين نوعين من أنواع المعرفة الانسانية ، لكل منهما مجالها الخاص بها ، وان كان هناك بعض التداخل بينهما فى بعض الأجزاء ، الا أن لكل منها مجالها المختلف عن الأخرى . الأولى المعرفة العلمية التى تقوم على أوضاع ثابتة محددة ، تستند على قواعد ونظريات عامة قابلة للتطبيق . والثانية المعرفة الفنية التى يدخل فيها عنصر الابداع الشخصى والابتكار والاجتهاد .

فالمعرفة العلمية هى بوجه عام الافكار المرتبة المترابطة والمتناسقة ، والتى تكشف عن العلاقات بين الظواهر فى مجال معين

والمستخلصة نتيجة التجربة أو الملاحظة . هذا المفهوم الخاص بالمعرفة العلمية ينطبق على الاقتصاد ، فهو لا يقف عند حد وصف الظواهر المتعلقة بالنشاط الاقتصادى ، بل يمتد الى التعرف على حقيقة تلك الظواهر مستكشفا سبب حدوثها وكيفية حدوثها ، ويضع فى سبيل ذلك نظريات ، ويستخلص قوانين عامة بشأن ما يحكم الظواهر من علاقات (*) .

فالاقتصاد يعتبر علما من العلوم ،وهو فى ذلك يتماثل مع بقية العلوم كالرياضيات والكيمياء والفلك مثلا . فهذه جميعا تعتبر علوم ، تقوم على قواعد ونظريات محددة وعامة وقابلة للتطبيق ، وهى فى ذلك تختلف عن الموسيقى والفنون التشكيلية التى يلعب عنصر الابداع والموهبة الشخصية دور هام فيها .

وان كانت مع ذلك قواعد ونظريات علم الاقتصاد لا تتصف بالدقة أو التعميم ، الذى يسرى على قواعد ونظريات العلوم الطبيعية . فالاقتصاد كعلم يتعامل مع السلوك الانسانى ، وما به من تباينات وطرق خاصة فى التفكير وارادات مستقلة . فمن الصعب أن نتأكد من تماثل ردود الفعل ، الذى يمكن أن يحدث نتيجة مؤثر معين فى كل زمان وفى كل مكان . وفى هذا يختلف الاقتصاد عن العلوم

(*) أنظر : وجدى محمود ـ مبادىء الاقتصاد ـ دار الجامعات المصرية ـ الاسكندرية ـ ص ٣٤ .

الطبيعية ، التي تتعامل مع مواد غير حية أو كائنات مسلوبة الارادة .
فالقوانين الاقتصادية تمثل تعميمات ، أو تقرير للاتجاهات التي يغلب حدوثها ، نتيجة لتوافر مسببات معينة . وهي بذلك تكون صحيحة بالنسبة للعدد الأكبر من المفردات وليس لكلها ، فلكل قاعدة استثناءات .

فطبقا لقانون الطلب تقل الكمية المطلوبة من السلعة بارتفاع الثمن مع بقاء العوامل الأخرى دون تغيير . فهذا القانون يعتبر سليما لمعظم المشاهدات ، وليس شرطا أن يكون لكلها . فرد الفعل الذي يحدثه ارتفاع ثمن السلعة قد لا يكون على الاطلاق متماثلا في جميع الحالات . ويكفي هنا أن يتخذ مسارا معينا في أغلب أو معظم الحالات ، ويكون هذا هو المسار الذي يحدده القانون . فالاستثناءات لا تبطل القاعدة ، التي تسري على معظم الحالات .

علاقة الاقتصاد بالعلوم الأخرى

ينقسم دائرة العلوم الى مجموعتين رئيسيتين : مجموعة العلوم الطبيعية ومجموعة العلوم الانسانية أو الاجتماعية ، نجد أن علم الاقتصاد يقع ضمن المجموعة الثانية من العلوم ، وهي المجموعة التي تدرس السلوك الانساني من مختلف جوانبه . فلا يمكن فصل علم الاقتصاد عن بقية العلوم الاجتماعية ، مثل التاريخ وعلم الاجتماع

والسياسة والقانون ... الخ . فعلم الاقتصاد يقوم بدراسة جانب واحد فقط من جوانب السلوك الانسانى فى المجتمع ، ويتناول كل علم من بقية العلوم الاجتماعية دراسة أحد الجوانب الأخرى لهذا السلوك .

وطالما أن محل تركيز علم الاقتصاد يتعلق بأحد جوانب السلوك الانسانى الاجتماعى ، فانه لا يمكن تماما تجاهل الجوانب الأخرى غير الاقتصادية للمشكلات التى يدرسها الاقتصاد . كما أنه لا يمكن وضع حدود فاصلة تماما بين مختلف العلوم الاجتماعية . فما يوجد من ترابط بين مختلف جوانب السلوك الانسانى ، يعمل على ترابط وتداخل كثير من المواضيع التى تتناولها مختلف العلوم الاجتماعية . ولهذا فانه بينما يتمتع علم الاقتصاد بذاتيته ، وجانب محدد من المواضيع المتعلقة بالسلوك الانسانى فى المجتمع ، فانه لا يمكن أن يعد علما مستقلا تمام الاستقلال عن باقى العلوم الاجتماعية ، التى تدرس بقية جوانب السلوك الانسانى .

فالسلوك الانسانى يمثل مجالا واسعا ، حكمت ضرورات دراسته المتعمقة الى تقسيمه الى جوانب متميزة متخصصة ، ومن ثم فان التفرقة بين علم الاقتصاد كأحد هذه الجوانب وبقية الجوانب غير الاقتصادية فى السلوك الانسانى الاجتماعى كعلوم أخرى ، تعتبر مسألة سلوكية منهجية أكثر من كونها تفرقة لعلوم مختلفة متعددة . ومن ثم نجد أنه على الاقتصاد ان يهتم بتأثير الجوانب الأخرى للسلوك

الانسانى الاجتماعى على الحياة والنشاط الاقتصادى ٠ فهناك تداخل بين مختلف العلوم الاجتماعية ٠

فعلى سبيل المثال ، نجد أن ظاهرة اجتماعية مثل التمييز العنصرى ينظر اليها كل علم من العلوم الاجتماعية من الجانب الذى يخصه ٠ فما يترتب عليها من مشاكل تتعلق بحقوق الاقليات ، وحرية الاحزاب السياسية المختلفة ، ومتطلبات الديمقراطية وخلافه تمثل مجال اهتمام علم السياسة ٠ وما يترتب على مشكلة التمييز العنصرى من مسائل اجتماعية بحته ، تتعلق على سبيل المثال بالتعرف على أثر ما تعانيه الأقليات من ضغوط على سلوكهم الاجتماعى ، تكون محل اهتمام علم الاجتماع ٠ ومن الجانب الاقتصادى يهم علم الاقتصاد دراسة أثر تضييق فرص عمل الأقليات على استغلال الموارد الانتاجية للمجتمع ، وما يترتب على هذه الظاهرة من أثر على انتاجية الاقتصاد القومى ، وهكذا بالنسبة لتناول جوانب أخرى لنفس الظاهرة بمعرفة علوم اجتماعية أخرى ٠

ودراسة ظاهرة انسانية اجتماعية معينة من احدى جوانبها ، يستلزم عبور الحدود الفاصلة بين عدد من العلوم الاجتماعية ، للتعرف بطريقة سليمة على الأبعاد الحقيقية للجانب الذى يهم الباحث دراسته من الظاهرة محل الاهتمام ٠ فواضح ما يجمع العلوم الانسانية الاجتماعية من عامل مشترك ، ألا وهو السلوك الانسانى ، الذى تركز كل واحدة

من العلوم الانسانية على التعمق فى جانب واحد منه ، دون تجاهل الروابط التى تجمعها معا ، وما تستلزمه الدراسة السليمة لأحد جوانبه من التطرق لبعض التشابكات ، التى تمتد تحت طائلة بعض الجوانب الأخرى للسلوك الانسانى الاجتماعى .

ويمكن بايجاز توضيح العلاقة بين علم الاقتصاد وبعض العلوم الانسانية الاجتماعية الأخرى كالسياسة وعلم النفس والاخلاق والفلسفة والمنطق .

فعلم السياسة يهتم بتنظيم حكم الجماعة ، ويتناول الاقتصاد الأسلوب الذى تدار به الحياة اليومية للمجتمع ، ومن ثم نجد أن هناك تأثير متبادل بين السياسة والاقتصاد فالنظام الرأسمالى الحر والنظام الاشتراكى يمثلا نظامين معينين للحكم ، ويقوما فى نفس الوقت على أسس اقتصادية معينة ، تتعلق بالنسبة للنظام الأول بالملكية الفردية وحرية المشروع ونظام الثمن والمنافسة ودافع الربح ، وتستند فى النظام الثانى على الملكية الاجتماعية والتخطيط وهدف تحقيق أقصى ناتج اجتماعى ممكن . ويصعب أحيانا وضع حدود فاصلة بين علمى الاقتصاد والسياسة ، ويكفى فى ذلك القول بأنه قد أطلق لفترة طويلة من الزمن على علم الاقتصاد مسمى الاقتصاد السياسى Political Economy .

وبالنسبة لعلم النفس فهو يدرس ما يدور داخل الفرد من أحاسيس مختلفة ، أما الاقتصاد فهو يدرس ما يصدر عن الفرد (نتيجة لهذه الأحاسيس وغيرها) من سلوك خارجي يظهر في السوق ، ويكون نتيجته تصرفات اقتصادية معينة .

وفيما يتعلق بعلم الأخلاق فهو يسعى الى ما يجب أن يكون ، ويفرق بين خطأ وصواب تصرفات انسانية معينة . ولكن نجد أن علم الاقتصاد ينظر الى ما هو كائن فعلا ، ولا يفرق بين خطأ أو صواب أى تصرفات انسانية معينة ، ولكن ينظر الى الآثار الاقتصادية لهذه التصرفات . فعلم الاخلاق يفرق بين شراء مواد كيماوية لصنع منتجات صناعية مفيدة وبين شرائها لصنع أسلحة كيماوية محرمة دوليا . فيعتبر العمل الأول مشروعا ، ويعتبر العمل الثانى اجرامى . أما علم الاقتصاد فهو لا يفرق بين عملية الشراء الأولى وعملية الشراء الثانية ، فكل منها تعتبر صفقة تجارية . وهو كذلك لا يفرق بين شراء الفرد لقطعة من الحلوى ، وشرائه لقطعة من المخدرات ، فعنده عملية الشراء الأولى تتم لاشباع رغبة معينة عند الفرد ، وكذلك عملية الشراء الثانية تتم لاشباع رغبة أخرى عنده . فالسلعتان تستويات في أن كل منها يشترى لاشباع رغبة معينة عنده ، سواء كانت هذه الرغبة نافعة أو ضارة بالصحة . فتعامل علم الاقتصاد مع كل من هاتين السلعتين يكون بطريقة محايدة ، بعكس علم الأخلاق .

والعلاقة وثيقة بين علم الاقتصاد والفلسفة والمنطق عند اجراء الدراسات الاقتصادية ، حيث يراعى فيها الأسلوب العلمى فى البحث والدراسة .

وان كان علم الاقتصاد – كما سبق القول – يعتبر أحد العلوم الانسانية الاجتماعية ، باعتبار أن مادته الرئيسية هى الانسان فى سلوكه الاجتماعى ، الا أنه لا يمكن أن نتجاهل أن مادة الاقتصاد لا تقتصر على الانسان فحسب ، بل تشتمل كذلك على الطبيعة . فمادة الاقتصاد الانسان والطبيعة ، يمثل الانسان الحاجات الاقتصادية ، وتمثل الطبيعة الموارد الاقتصادية . وعلم الاقتصاد الذى يدرس السلوك الانسانى ، كعلاقة بين حاجات اقتصادية وأهداف ، وبين وسائل نادرة ذات استعمالات بديلة ، لاشباع هذه الحاجات وتحقيق الأهداف المرجوة ، يعد وثيق الصلة ليس فحسب بالعلوم الاجتماعية الانسانية ، ولكن كذلك بالعلوم الطبيعية كعلم الموارد الاقتصادية والعلوم الطبيعية الأخرى (*) .

(*) مادة الاقتصاد الانسان والطبيعة – المجتمع هو الانسان فى صراعه مع الطبيعة – والمجتمع هو الانسان فى وحدته مع الطبيعة . ويتحدد وجود الانسان ازاء المجتمع فى صورة علاقات انتاج ، كما يتحدد وجود الانسان ازاء الطبيعة فى صورة قوى منتجة .
انظر : اسماعيل محمد هاشم – الاقتصاد التحليلى – دار الجامعات المصرية – الاسكندرية – ١٩٨٣ – ص ١١ .

ويجب أن نشير في نهاية هذه النقطة الى الاعتماد الكبير لعلم الاقتصاد على بعض العلوم الأساسية مثل الاحصاء والرياضيات . فالرسوم البيانية التى تعتمد على التحليل الاحصائى للبيانات تبسط الكثير من الظواهر الاقتصادية . والنماذج والمعادلات الرياضية تسهل تناول العديد من المتغيرات الاقتصادية فى آن واحد . فلقد ساهم كل من الاحصاء والرياضيات فى تقدم البحوث الاقتصادية ، وأدى الى تطور علم الاقتصاد .

طرق البحث الاقتصادى :

علم الاقتصاد باعتباره أحد العلوم الاجتماعية لا يصلح أن يستعين بمنهج التجريب العلمى Method of Scientific Experimentation لاجراء الدراسات الاقتصادية . فالمتغيرات التى تؤثر على أى ظاهرة من الظواهر الاقتصادية عديدة ، ويصعب استبعاد بعضها أو تثبيته أو التحكم فيه ، للتعرف على أثر البعض الآخر من المتغيرات . فعالم الطبيعة أو الكيمياء يستطيع فى معمله أن يتحكم فى المتغيرات التى تدخل فى تجربته ، فيعمل مثلا على رفع أو خفض درجة الحرارة ، والتحكم فى درجة الضغط وما الى ذلك . ففى امكانه استبعاد جميع المتغيرات المؤثرة ، والابقاء فقط على المتغير الذى يريد أن يتناوله بالدراسة . أما الاقتصادى فليست عنده هذه الامكانية فى تعامله مع الظواهر الاقتصادية ، التى يلعب

فيها السلوك الانسانى الاقتصادى دورا لا يتسم بالتجانس ، وتؤثر عليه قوى ومتغيرات عديدة من الصعب التحكم فيها ، ووضعها محل للتجربة المعملية .

على أنه بفضل تطور طرق البحث ، أمكن الاستعانة بمناهج بديلة عن التجريب العلمى ، أمكن التوصل باستخدامها الى المبادئ والنظريات العلمية . وفى مقدمة هذه المناهج : منهج الاستنباط ومنهج الاستقراء .

(١) منهج الاستنباط Deduction

وهو منهج يغلب عليه عنصر التفكير العقلى على الواقع ، ويبدأ بوضع عدد من الفروض أو المقدمات المقبولة مقدما ، اما لاستنادها على الواقع أو لاستقائها من علوم أخرى ، ثم يستخلص منها عن طريق التفكير العقلى المنطقى على كافة التعميمات التى تؤدى اليها . وبذلك يكون هناك نموذج يمكن السيطرة عليه موازٍ للوضع المعملى الذى يرتبه عالم الطبيعة .

ويعمل هذا المنهج على بناء نموذج ، يمثل العوامل والعلاقات الأكثر أهمية للظاهرة محل الدراسة ، وفى ذلك تبسيط انتقائى للواقع ، يستبعد منه التفصيلات الموجودة فى الحياة العملية ، والتى تعقد من الصورة محل الدراسة . وبذلك يمكن

باستخدام التفكير المنطقى التوصل الى نتائج مشتقة من العلاقات محل النموذج • ويمكن هنا افتراض ثبات بعض المتغيرات لكى يسهل تتبع أثر متغير آخر معين ، وبعد ذلك يتم تثبيت أثر هذا المتغير، وتتبع أثر متغير آخر وهكذا • وفى ذلك تبسيط للواقع يسهل التوصل الى القواعد والقوانين التى تحكم الظواهر الاقتصادية •

وكمثال لاستخدام المنهج الاستنباطى ما نقيمه بصدد دراسة ظاهرة توازن المنتج من عدد من النماذج يعبر كل منها عن حالة سوق معينة • ونحدد الشروط الخاصة بكل سوق كمقدمات للحالة محل الدراسة ، وبافتراض سعى المنتج الى تحقيق أقصى قدر ممكن من الأرباح ، يمكن أن نصل الى بعض النتائج التى تتعلق بتحديد الثمن وكمية السلعة المنتجة ، وذلك باستخدام التفكير العقلى المنطقى • فنقوم بهذه الدراسة بافتراض حالة سوق المنافسة الكاملة مرة ، وسوق احتكار البيع مرة ثانية ، وسوق المنافسة الاحتكارية مرة أخرى وهكذا • وبما نضعه من شروط خاصة بكل سوق ، يتحدد النموذج الخاص بكل حالة ، الذى يعبر عن الصفات الرئيسية المميزة لكل منها ، ويتسم فى نفس الوقت بالبساطة اذا ما قورن بالحياة العملية ، وهو فى ذلك يغلب عليه العنصر العقلى على الواقعى •

ويرجع الى المنهج الاستنباطى الفضل فى استخلاص الجانب الأكبر من نظريات علم الاقتصاد ، بحيث يمكن القول بأنه يمثل الأساس فى كتابنا هذا ، حيث أن هذا المؤلف يتناول دراسة للنظرية الاقتصادية ، التى تعتمد على المقدمات الأساسية ، واستخدام الرياضيات وقواعد المنطق السليم فى استخلاص المبادئ والتعميمات .

(٢) منهج الاستقراء Induction

يغلب على هذا المنهج العنصر الواقعى على العنصر العقلى فى البحث . فيبدأ بالحقائق المشاهدة أو البيانات الاحصائية والوقائع التاريخية ، وعن طريق التحليل المتسق لهذه الحقائق يتم التوصل الى تعميمات أو مبادئ تطبيقية . فهذا المنهج يعتمد على الواقع وليس التفكير المنطقى المجرد .

ومن الأمثلة على استخدام هذا المنهج دراسة العلاقة بين الدخل والكمية المشتراة من السلعة ، فباستخدام بيانات احصائية يمكن التعرف على مرونات الطلب الدخلية Income Elasticity of demand لسلعة معينة بمعرفة فئات متعددة من المستهلكين على مر فترات زمنية معينة . ومن هذه الدراسة للبيانات الفعلية يمكن التوصل الى عدد من التعميمات ، التى قد

لا يسهل التوصل اليها عن طريق استخدام التفكير المنطقى وحده . فلقد نتوصل الى نتائج معينة عن العلاقة بين مستويات الطلب وبين كل من الفئات الدخلية أو الفئات البيئية أو الطبقات الاجتماعية المختلفة .

والمنهجين الاستنباطى والاستقرائى لا يعتبرا متعارضين ، فاستخدام أحدهما لا يعنى استبعاد الآخر . فهما فى كثير من الأحوال مترابطان ، بأن يتم اختبار نتائج كل منهما باستخدام المنهج الآخر . فيتم مثلا اختبار صحة النظرية التى يتم التوصل اليها عن طريق التفكير المنطقى البحت ، بالتعرف على مدى تمثيلها للواقع ، وذلك بالاستعانة بالبيانات الاحصائية الواقعية ، وتحليلها والتعرف على ما تؤدى اليه من نتائج . فان لم تتفق هذه النتائج مع ما توصل اليه مسبقا نتيجة التفكير المنطقى ، يكون هناك خطأ اما فى مجرى التفكير المنطقى الذى أدى الى الوصول الى هذه النتائج ، أو أن يكون الخطأ فى المقدمات المستخدمة . وقد يستخدم نوع من التحليل الاستنباطى قبل القيام بالاستقرائى لاختيار البيانات والوقائع التى سوف تكون محل البحث الاحصائى .

الباب الثانى

النظم الاقتصادية

استطعنا أن نعرف أن الموارد الاقتصادية لا تكفى لاشباع الحاجات الاقتصادية للانسان ، ومن ثم كانت هناك — وسوف تظل — المشكلة الاقتصادية . ولمواجهة هذه المشكلة يلزم تنظيم توزيع الموارد المحدودة ذات الاستعمالات المختلفة على الحاجات غير المحدودة لتحقيق أفضل اشباع لأكبر قدر من هذه الحاجات . هذا التنظيم هو مهمة النظام الاقتصادى ، الذى يتولى مهمة تحديد الحاجات التى يتعين انتاج سلع وخدمات لاشباعها ، سواء كانت حاجات مباشرة أو غير مباشرة ، وتحديد كميات هذه السلع والخدمات ، وأفضل الطرق التى تستخدم بها الموارد لتحقيق الانتاج المطلوب . كما يتولى النظام الاقتصادى مهمة توزيع عوائد الانتاج على من ساهم فى تحقيقه .

وطالما أن مهمة النظام الاقتصادى تتعلق بمواجهة المشكلة الاقتصادية ، أو بعبارة أخرى تتعلق بحياة الأفراد من ناحية الانتاج والاستهلاك ، فان وجود النظام الاقتصادى يرجع فى الأساس الى وجود المشكلة الاقتصادية . فاذا كان فى الامكان اشباع جميع الحاجات المادية للانسان دون تحمل أى عبء أو نفقة أو عناء

لما كان هناك حاجة لأى نوع من النظم للحياة الاقتصادية للانسان • فأى نوع من التنظيم لأى جانب من الحياة البشرية ينبع نتيجة للحاجة اليه ، كما هو الحال بالنسبة للتنظيمات السياسية والأسرية والدينية وما الى ذلك • فكل من هذه التنظيمات تتعلق بجانب معين من حياة الانسان •

ومن الطبيعى أن يحدث تطور فى النظام الاقتصادى نتيجة للتطور التاريخى فى الحاجات المادية للانسان ووسائل اشباعها • فلقد مرت البشرية بمراحل متعددة فى صراعها للسيطرة على الطبيعة ، وتطويعها فى انتاج ما تحتاج اليه من سلع وخدمات ، ومع تتابع هذه المراحل يمكن تمييز بعض النظم الاقتصادية التى صاحبتها •

وتختلف النظم الاقتصادية عن بعضها البعض فيما تتصف به كل منها من وجوه ثلاث : الأول هو القوى الانتاجية بمعنى الوسائل التى يتم بها الانتاج • أى أدوات الانتاج ، والامكانيات الفنية للأفراد من خبرة ومقدرة على تشغيل أدوات الانتاج وفقا لأسلوب انتاجى معين ، وامكانياتهم على تطوير هذه الأساليب • والوجه الثانى للنظام الاقتصادى هو علاقات الانتاج ، بمعنى الروابط التى تنشأ بين الأفراد بصدد عملية الانتاج ، بخصوص تملك وسائل

الانتاج • والوجه الثالث هو علاقات التوزيع ، بمعنى كيفية توزيع عوائد عملية الانتاج على مختلف أفراد المجتمع •

وبأخذنا بتقسيم النظم الاقتصادية الذى يستند على هذه الأوجه الثلاث ، يمكن التمييز بين خمسة نظم اقتصادية واجتماعية متتابعة مرت بها البشرية • هذه النظم هى النظام البدائى ثم نظام الرق ثم نظام الاقطاع ثم النظام الرأسمالى ثم أخيرا النظام الاشتراكى وما تتبعه بعض الدول من نظام اقتصادى مختلط •

وقد شهدت القارة الأوروبية هذا التتابع فى النظم الاقتصادية حتى النظام الرأسمالى ، ولا يوجد ما يؤكد مرور بقية المجتمعات الانسانية فى المناطق الأخرى من العالم بنفس هذا التتابع لكل هذه النظم • فلقد وجدت الرأسمالية القائمة على التجارة فى العديد من دول العالم القديم دون أن يسبقها النظام الاقطاعى ولا يوجد ما يؤكد وجود نظام الرق فى الحضارات الشرقية القديمة • ووجدت الرأسمالية فى كل من الولايات المتحدة الأمريكية وكندا واستراليا دون أن يسبقها الاقطاع • كما تحول الاتحاد السوفيتى ومنغوليا الى النظام الاشتراكى دون أن يكون هذا مسبوقا بالنظام الرأسمالى •

ونتناول هنا النظم الاقتصادية فى فصول ثلاث (*) ، يليها فصل رابع عن النظام الاقتصادى الاسلامى :

(*) ارجع الى : أحمد جامع ــ مبادئ الاقتصاد ــ دار النهضة العربية ــ القاهرة ــ ١٩٧٥ ــ ص ٥٤ : ١٣٤ •

الفصل الثالث

النظم الاقتصادية السابقة للرأسمالية

أولا : النظام البدائي :

استمر هذا النظام على وجه الكرة الأرضية منذ ما يقرب من مليون عام الى ما يقرب من الستة آلاف عام الماضية ، واستمر الى ما بعد ذلك حتى عهد قريب في أماكن متفرقة في العالم ، وذلك في المناطق المجهولة في مختلف القارات التي عاشت طويلا في عزلة تامة عن الحضارات الكبرى .

وقد مر النظام البدائي خلال هذه الفترة الطويلة من حياة البشرية بمراحل متتالية من تطور الانسان في صراعه مع قوى الطبيعة ، من أجل زيادة انتاجه ، لاشباع مختلف حاجاته التي يحس بها .

فبالنسبة للوجه الأول للنظام ، وهو القوى الانتاجية ، نجد أن أول تفوق للانسان على الحيوان كان باستخدامه للحجر والعصا ، وتجمعه في بضع عشرات ، وسكنى الكهوف والمغارات ، والاعتماد على اصطياد الحيوانات والأسماك ، والتقاط الثمار من الأشجار ، واذا ما طال به الوقت بدون غذاء قتل غيره من الأفراد .

ثم في مرحلة تالية حدث تطور في القوى الانتاجية ، بتعرفه على كيفية اشعال النار عن طريق الاحتكاك ، فاستطاع أن يطهى طعامه ، ويحسن من أدوات عمله ، وينتشر في أماكن أكثر برودة ، ويحمى نفسه من مخاطر الحيوانات .

واستمر الصيد النشاط الرئيسي الذي يعتمد عليه الانسان في معيشته ، وباختراعه للقوس والسهم استطاع أن يسيطر أكثر على قوى الطبيعة ، فأصبح لا يستهلك مباشرة كل ما يصطاد ، من حيوانات ، وبدأ في مزاولة نوع من نشاط الرعي البدائي ، باستئناس بعض الحيوانات مثل الكلب والماعز والخنزير والحصان . وقد تلى ذلك خطوة كبرى أخرى ، بتعلمه للزراعة البدائية عن طريق ادراكه للعلاقة بين تساقط البذور على الأرض وظهور النباتات عليها ، واستخدم في ذلك في البداية العصا لتقليب الأرض ، ثم استخدم بعد ذلك المعادن التي استطاع صهرها (النحاس والبرونز ثم الحديد) في صنع أطراف العصا بحرث الأرض . ثم استعان بعد ذلك بالحيوانات لمساعدته على حرث الأرض . وفي هذه المرحلة بنى أكواخا لسكناه من القش أولا ثم من الطوب بعد ذلك ، بشكل مجمع متجاور . واستخدم السماد الطبيعي ، وشق القنوات لتوصيل المياه الى الأراضي البعيدة ، وهكذا استطاع تدريجيا وببطء أن يسيطر شيئا فشيئا على قوى الطبيعة ، ويسخرها لزيادة الانتاج ، واشباع حاجات أكثر له .

وبظهور الزراعة بدأ تقسيم للعمل بين الأفراد . فهناك من تخصص في الزراعة ، وهناك من تخصص في الرعي ، مما أدى الى ظهور أولى المعاملات التجارية بين أفراد الجماعات المختلفة .

ويتخصص البعض الآخر من الأفراد فى صنع مختلف الأدوات كالفؤوس والسيوف ، بدأ نشاط الصناعة فى الظهور وزاد نطاق المبادلات التجارية .

هذا فيما يتعلق بتطور الوجه الأول للنظام البدائى ، وهو الخاص بالقوى الانتاجية ، أما فيما يتعلق بالوجه الثانى للنظام ، أى علاقات الانتاج ، فقد كانت القاعدة العامة هى ملكية الجماعة على الشيوع لكل من الأرض التى تزرعها وبعض أدوات الانتاج وبعض أدوات الاستعمال الشخصى . ويرجع ذلك الى ضرورة المعيشة الجماعية والملكية الجماعية للأرض ، نتيجة لضعف الانسان فى مواجهته للطبيعة ، وبدائية ما يستعمله من أدوات ، وضعف انتاجية الأرض . فلقد تطلب ذلك أن تكون الأرض ومعظم الأدوات ملكية عامة للجماعة ، باستثناء بعض أدوات الانتاج ، وبعض أدوات الاستعمال الشخصى ، التى كانت ملكيتها ملكية فردية . وشيوع الملكية يكون فقط بين أفراد العشيرة الواحدة . فلكل عشيرة أراضيها سواء كانت للرعى أو الزراعة ، ولا يشاركها فى ملكيتها العشائر الأخرى . ولم تقتصر ملكية الشيوع فى بعض القبائل على الأرض وأدوات الانتاج وما يتحقق من انتاج بل امتد الأمر الى النساء .

وتحت ظل ما ساد هذا النظام البدائى من ضعف نسـبى فى تطور قوى الانتاج ، وقسوة فى مواجهة الحياة من جهة ، وملكيـة على الشيوع لوسائل الانتاج من جهة أخرى ، كان من الطبيعـى أن تتسم علاقات توزيع ناتج العمل الجماعى بصفة الغلبة للأقـوى . فالظروف التى أحاطت بالانسان البدائى جعلته انسانا قاصى الطبع أنانى المعاملة . فيمكن للقوى أن يشبع جميع حاجاته أولا ، بغض النظر عمن أنتج الانتاج ، ومن بعده يأخذ الضعيف مايتبقى من فتاته .

وهكذا طبقا لهذا النظام كان يتم مواجهة المشكلة الاقتصادية ، بانتاج ماتسمح به قوى الانتاج البدائية المتاحة من منتجات ، مع مبادلة ما يفيض منها عن حاجة الجماعة بما يحتاج اليه من انتـاج الغير . وتوزيع هذه المنتجات على افراد الجماعة ، بحيث يستأثـر الاقوياء منهم على نصيب الأسد ، باشباع كامل حاجاتهم ، وما يتبقـى بعد ذلك من فتات يكون من نصيب الضعفاء ، لا شباع قدر مـن حاجتهم .

وانتهى النظام البدائى بما حدث من تنمية فى القوى الانتاجية للرعى والزراعة فزادت انتاجية العمل ، وانتهت الحقبة التاريخيـة الطويلة ، التى كان الانتاج فيها يسد بالكاد رمق الانسان البدائى ، وظهرت مرحلة جديدة يزيد فيها الانتاج عن القدر اللازم لحفظ حيـاة الفرد . فتحقق فائض من الانتاج لأول مرة ، أدى الى أن يتمسك بـه

لوحده الفرد المنتج له ، وبالتالى ظهرت الملكية الفردية للاموال ·
وفى نفس الوقت أدى ظهور الفائض الى أن يمتنع الانسان عن قتل مايقع
فى يديه من أسرى الحرب ، واستخدامهم فى الانتاج · فبدأت بذلك
فى الظهور مرحلة جديدة ، ألا وهى نظام الرق · ولم يكتفى باسرى
الحرب كرقيق ، بل أضيف اليهم ضحايا الخطف والقرصنة من
أهل المجتمعات الأخرى ، علاوة — فى بعض المجتمعات — على
من يتوقف عن سداد ديونه أو يسرق أو يرتكب بعض الجرائم ·
يضاف الى ذلك من يبيع أبنائه أو بناته من الفقراء ، ومن يولد
من أم ليست حرة ·

ثانيا : نظام الرق :

وجد نظام الرق فى مدن اليونان القديمة فى القرنين الخامس
والرابع قبل الميلاد ، وكذلك فى الامبراطورية الرومانية مابين القرنين
الثانى قبل الميلاد والثانى بعد الميلاد ، ولا يوجد مايؤكد وجوده
فى الحضارات الشرقية القديمة ، أى مصر وبلاد مابين النهرين
والهند والصين ·

وبالنسبة للوجه الأول لنظام الرق ، وهو القوى الانتاجية ،
نجد أن بداية ظهور هذا النظام ترجع الى زيادة انتاجية العمل ،
وتحقق الفائض ، ومن ثم ظهور الملكية الفردية ، والامتناع عن قتل
الأسرى واسترقاقهم · ولقد استمر تحت ظل هذا النظام التطور فى

أدوات الانتاج ، فاستطاع الانسان من زراعة نباتات جديدة كالعنب والزيتون ، وأن ينمى من نشاط الرعى . كما حدث تقسيم جديد للعمل بين الزراعة والحرف ، بتخصص أفراد فى القيام بالغزل والنسيج وطرق المعادن وصناعة الزجاج والاوانى وما الى ذلك . وقد أدى ذلك الى نمو المبادلات التجارية ، بتبادل المنتجات الزراعية فى مقابل السلع الصناعية .

وبتزايد الانتاج وتصاعد ثروة بعض الافراد ، زاد التفاوت بين الاغنياء والفقراء ، وازدادت فرصة استرقاق الضعفاء والفقراء الاحرار . وبما حدث من حروب وغزوات عديدة من مدن اليونان القديمة والامبراطورية الرومانية ، زادت فرصة الحصول على الرقيق ، بما أدى الى تصاعد القوى الانتاجية المتاحة لهذه المجتمعات .

وبخصوص الوجه الثانى لنظام الرق ، وهو علاقات الانتاج فنجد أن ما وجد من علاقات بين الافراد بصدد عمليات الانتاج ، فيما يتعلق بتملك وسائل الانتاج ، قسمت أفراد المجتمع الى طبقتين متميزتين . طبقة الاحرار الذين يتمتعون بكل الحقوق والحريات ، وطبقة الرقيق المحرومين من أى حقوق ، والذى يقوم على اكتافهم الانتاج . وداخل طبقة الاحرار يوجد السادة كبار الملاك العقاريين ، وهم فى نفس الوقت ملاك الرقيق ، ويوجد العامة من الاحرار ، وهم صغار المنتجين الزراعيين والحرفيين ، وقد يستخدمون عدد محدود من الرقيق . ويوجد أخيرا الافراد العاطلون وتعولهم الدولة .

وترتب على ذلك ، أن أعطت علاقات التوزيع كافة الحقوق للأسياد في الحصول على ناتج عمل الرقيق بأكمله ، واسترقاق ابنائهم بدورهم . واعتبر الرقيق شيئا مملوكا لسيده ، من حقه أن يتصرف فيه بكافة أنواع التصرفات من بيع وتأديب واعدام . ولم يعط الارقاء من ناتج عملهم الا ما يكفي بالكاد لاستمرار حياتهم .

وقد أدت التناقضات الموجودة داخل نظام الرق الى انهياره . فيما يوجد داخل هذا النظام من قسوة وشدة ، لدفع الارقاء على العمل ، تدهورت أحوال الارقاء المعيشية ، وتناقصت اعدادهم ، وانعكس ذلك على انتاجيتهم . فاتصف اقتصاد الرق بركود الفن الانتاجي ، خاصة مع عزوف السادة عن العمل ، وتفضيلهم البطالة باعتبار أن العمل من اختصاص الارقاء . ولقد أدت هذه الظروف الى قيام الارقاء بالعديد من الثورات ، التي أخذت شكل حروب حقيقية في بعض الاحيان .

وقد أدت منافسة عمل الرقيق الرخيص لعمل صغار المزارعين والحرفيين الى سوء احوال وضعف طبقة صغار المنتجين . هذه الطبقة التي كان يعتمد عليها كممولي للضرائب ، وكجنود يستعان بهم في الغزوات ، التي كان لها الفضل في جلب الرقيق من الخارج . ومن ثم فان ضعف طبقة صغار المنتجين ادى الى تدهور القوة الحربية للدولة ، وتوالي الهزائم ، وانقطاع المصدر المتجدد للحصول على الرقيق .

وهكذا فلقد أدت هذه التناقضات الداخلية للنظام ، والثورات والهجمات الخارجية من الشرق والشمال الى انتهاء الامبراطورية الرومانية فى القرن الخامس الميلادى .

وقبل نهاية الامبراطورية الرومانية كان قد بدى للسادة التأثير السلبى لأوضاع الرقيق على الانتاجية ، فبدأوا فى تحرير الارقاء المملوكين لهم ، وتقسيم أراضيهم الواسعة الى قطع صغيرة ، وتسليمها الى هؤلاء الارقاء السابقين وكذلك المزارعين الاحرار ، فى مقابل ربطهم بالارض ، وتقرير حقوق عديدة لمالكى الارض فى مواجهتهم . وهكذا استطاعوا أن يخلقوا الحافز لزيادة الانتاج ، مع احتفاظهم بحقوق عديدة تجاه حائزى الارض . وقد كان ظهور هذا النظام الجديد ايذانا بظهور نظام الاقطاع ، الذى ساد أوربا فترة مايزيد عن عشرة قرون .

ثالثا : النظام الاقطاعى :

استغرق التمهيد لهذا النظام فى أوربا فترة ثلاثة قرون (السادس والسابع والثامن) ، ثم سيطر طوال الفترة مابين القرنين التاسع والخامس عشر . بعد ذلك أخذ فى التحول الى النظام الرأسمالى خلال الفترة من القرن السادس عشر الى منتصف القرن الثامن عشر . ويطلق هذا النظام على بعض المجتمعات القديمة والحديثة فى أماكن أخرى من العالم ، التى يستبد فيها المالك الكبير للارض بالعمال المشتغلين فى أرضه (٢) .

ويرى بعض المؤرخين رجوع نظام الاقطاع في أوروبا الغربية الى ما حدث من مواجهة بين نوعين من المجتمعات هما الرومانية والجرمانية ، فبسبب تلك المواجهات تفككت واختفت السلطات المركزية • فلقد انهارت الامبراطورية الرومانية ، وتولى كبار الملاك الزراعيين السلطات العامة • وقد كان الكثير منهم من العسكريين المحترفين ، الذين منحوا قطعا من الأرض مكافأة لهم على أدائهم في الحرب • وقد مارس هؤلاء الملاك السلطة المطلقة على كل من كان يعمل في أرضهم • ومن زاوية أخرى انتقلت الحياة الاقتصادية من المدن الى الريف ، وتركزت في أيدى الاقطاعيين ، الذين مارسوا السيادة المطلقة على صغار الفلاحين وعلى الأرقاء الذين كانوا قد تحرروا من العبودية ، ولكنهم فقدوا حريتهم عندما لجأوا الى العمل الزراعى فى الاقطاعيات • وفيما يتعلق بالمجتمعات الجرمانية فان حروبهم وهجراتهم واستيطانهم فى مناطق مختلفة كانت سببا فى ضعف الروابط القومية بينهم ، ومن ثم عاشوا فى قرى متنافرة ، تولى السلطة فيها كبارهم الذين تملكوا الأرض ومن عليها •

وشهدت مجتمعات غرب أوروبا فى تلك الفترة أيضا سيطرة رجال الكنيسة والأديرة على قطع كبيرة من الأراضى ، ومن ثم انضم رجال الدين الى الطبقات الاقطاعية فى هذه المجتمعات •

وفى روسيا حل النظام الاقطاعى محل نظام الرق ، وكانت بداية جذوره فى القرن الحادى عشر الميلادى ، وتبلورت المعالم

الحقيقية للاقطاعيات فى منتصف القرن الرابع عشر ٠ واستمر الاقطاع فى هذه الدولة حتى القرن التاسع عشر ٠ وفى اليابان انتشر النظام الاقطاعى فى القرن الثانى عشر ، وظلت سماته المميزة سائدة حتى نهاية القرن السادس عشر ، حيث بدأ الضعف التدريجى للاقطاعيين أثر سيادة الأنظمة المركزية (*) ٠

وقد اتصف النظام الاقطاعى بثلاث خصائص رئيسية : الاولى انه يهدف الى اشباع الحاجات الضرورية للسكان ، دون ان يسعى الى الربح ٠ الثانية انه اقتصاد مغلق ، بمعنى اعتماد كل وحدة اقتصادية (اقطاعية) على مواردها الخاصة فى المعيشة ، دون الاستعانة بالخارج فى توفير الضروريات اللازمة لها ٠ والخاصية الثالثة انه اقتصاد لصيق بالارض ، اى بالزراعة أساسا كنشاط رئيسى ٠

والوحدة الاقتصادية الاساسية لهذا النظام هى الاقطاعية ، وتنقسم أراضى هذه الوحدة الى ثلاثة أقسام ٠ القسم الاول هو أراضى الحيازات ، ويتكون من قطع عديدة صغيرة ، تكفى كل قطعة منها لاعاشة عائلة لمدة عام ٠ هذه القطع هى التى تنازل الاقطاعى عنها للارقاء المحررين أو المزارعين الاحرار ٠ ويحتفظ أصحاب الحيازات لانفسهم بنتاج حيازاتهم ، مع التزامهم بتقديم جزء من هذا الانتاج للسيد الاقطاعى ، وفيما بعد تحول هذا الالتزام العينى الى التزام نقدى، علاوة على التزامهم بالعمل دون أجر بضعة أيام كل اسبوع فى الارض الخاصة بالسيد الاقطاعى ٠ بالاضافة الى

(*) الواثق بالله عبد المنعم أحمد (دكتور) ـ مبادىء الاقتصاد ـ ٧٧ : ٧٩ ٠

ذلك فرضت عليهم عدة التزامات أخرى تجاه السيد ، ولا يحق لهم مغادرة الارض الا باذن منه ٠

والقسم الثانى من أراضى الاقطاعية خاص بالسيد الاقطاعى ، الذى يستغلها مباشرة لمصلحته الشخصية بواسطة أرقاء ، كان عددهم فى تناقص مستمر ، وعمال أحرار أجراء ، بالاضافة الى حائزى أراضى الحيازات (بدون أجر ـ أى سخرة) ٠ ويوجد عمال مختلفى المهن ، يعملون فى أرض السيد الاقطاعى كالحداد والطحان والخباز وغير ذلك ٠ وهم يقدمون عملهم مقابل اعاشتهم ، ومنحهم أجرا اضافيا فى بعض الاحيان ٠

والقسم الثالث هو الاراضى العامة ، التى تتكون من الغابات والمراعى ، والتى من حق الجميع استخدامها مقابل شروط معينة ، وهى ملك كذلك للسيد الاقطاعى ٠

وبجانب الاقطاعيات التى كونت الوحدات الاقتصادية الرئيسية للنظام الاقطاعى ، وجد النشاط الصناعى بمعرفة الحرفيين فى المدن ، وخضع هذا النشاط للطوائف الحرفية ٠ فاختصت كل طائفة بممارسة حرفة معينة ، ووضعت الشروط المنظمة لها ٠ وقد كان يباشر الحرفة المعلم أو الاسطى فى محل تابع له ، ويساعده عدد من الصناع (عريفين) وعدد آخر من الصبية تحت التمرين ، ويستخدم فى عمله فن انتاجى تقليدى ومواد ومعدات مملوكة له شخصيا ٠ ومزاولة الحرفة لم يتطلب الا قدرا محدودا من رأس المال ، كان فى مقدرة الحرفى تدبيره ، مما حافظ على استقلاله فى عمله لعدة قرون طويلة ٠

علاوة على طبقة الحرفيين ، وجدت أيضا فئة التجار ، وهم أغنى سكان المدن ، حيث نشطت التجارة على أيديهم فى داخل المدن ، وبين مدن غرب أوربا وشمالها وشرقها ـ كما نمت التجارة بين موانى البحر الابيض الجنوبية وموانى الشرق الاوسط . وبما لدى التجار من قوة ومقدرة مالية ، استطاعوا بعد كفاح طويل أن يحرروا المدن من تبعية سادة الاقطاع ، وأن يتخلصوا من الالتزامات العينية والنقدية ، التى كانت مفروضة عليهم . وأصبحت المدن مستقلة فى ادارتها وقضائها وجباية ضرائبها وسك نقودها وما الى ذلك .

وتحت ظل نظام الاقطاع كان مستوى تطور القوة الانتاجية أعلى مما كان عليه أيام نظام الرق ، ويظهر ذلك فى مختلف الانشطة الاقتصادية سواء الزراعة أو الرعى أو الحرف . فبما حدث من تحسن فى علاقات الانتاج ، نتيجة للانتقال من نظام الرق الى النظام الاقطاعى ، حدث تطور فى نمو القوى الانتاجية للمجتمع . الا أن هذا التحسن فى علاقات الانتاج استقر بعد فترة من بداية النظام ، وأخذ الطابع الذى ساد نظام الاقطاع لعدة قرون ، وبالتالى أصبح معوق فى طريق استمرار نمو القوى الانتاجية للمجتمع وتطورها . فثقل الالتزامات العينية والنقدية والروابط الشخصية ، التى تربط حائزى الحيازات بالسيد الاقطاعى ، أثرت على انتاجية الارض بالانخفاض . وكذلك تسببت القيود الحرفية ، والتنظيمات الطائفية الدقيقة ، فى وقف أى زيادة فى انتاجية النشاط الصناعى . فبما ساد النظام الاقطاعى من تقاليد وقيود ، ركدت الحياة الاقتصادية ، واتصفت بالجمود .

ومنذ القرن الخامس عشر ابتدأت فى الظهور علاقات انتاج جديدة على يد فئة التجار ، حيث لم تقنع هذه الفئة بدورها كتجار واتجهت بأموالها الى الصناعة . فظهرت الى الوجود الصناعة المنزلية ، ثم المصانع اليدوية كمرحلة انتقال لحين ظهور المشروع الصناعى الحديث ، الذى وجدت بظهوره مقومات النظام الرأسمالى ، واكتملت بوجوده نوعية جديدة من علاقات الانتاج ، أدت الى اطلاق المجال واسعا الى قوى الانتاج للتطور بخطى واسعة .



الفصل الرابع

النظـــام الرأسمالى

ظهور النظام الرأسمالى :

تؤرخ بداية ظهور النظام بمنتصف القرن الثامن عشر ، فلقد اشتركت مجموعة من العوامل الاقتصادية وغير الاقتصادية فى تحديـد هذا التاريخ ويهمنا أن نشير الى العوامل الاقتصادية ، وأولـــى هذه العوامل كان ما حدث من تراكم رأسمالى ، استمر خلال الثلاث قرون السادس عشر والسابع عشر والثامن عشر . وثانى العوامـــل الاقتصادية ما حدث من تحول أساسى فى فنون الانتاج ، نتيجـــة لحدوث الثورة الصناعية فى منتصف القرن الثامن عشر .

والمقصود هنا بتراكم رأس المال ، هو تجمع قيم وحقوق فى يـد طبقة معينة ، قادرة على تحويلها الى وسائل انتاج مادية . هـــذا التراكم الرأسمالى جاء عن طريق التجارة فى المكانة الأولـــى ، والعمليات المالية فى المكانة الثانية ، ثم الأراضى الزراعية والمبانـى فى المرتبة الثالثة . ويرجع الفضل فى التراكم الرأسمالى التجارى الى ما حدث من اكتشافات للعالم الجديد فى السنوات الأخيرة من القـرن الخامس عشر والسنوات الأولى من القرن السادس عشر ، وما تلى ذلـك من استعمار للعالم الجديد ، ومناطق عديدة من آسيا وافريقيـــا ،

واستنزاف ثروات هذه المناطق . هذا بالاضافة الى ماحدث قبل هذا وذلك من انفتاح التجارة البحرية مع الشرق من بعد انتهاء الحروب الصليبية .

هذا علاوة على ماحدث من تراكم رأسمالى عن طريق العمليات المالية ، أى تشغيل الأموال عن طريق اقراضها مقابل فوائد ، وماحدث من تراكم رأس المال العقارى ، بالاستيلاء على ريع ما تغله الاراضى الاكثر خصوبة ، وما فرض من ضرائب ورسوم واتاوات ، بمعرفة الامراء والكنيسة وملاك الاراضى ، وكذلك ما تحقق من ريع لملاك أراضى المدن ، نتيجة لارتفاع أثمانها مع نمو المدن وكبر حجمها . فعن طريق كافة هذه المصادر حقق البعض تراكمات مالية كبيرة .

وبجانب عامل التراكم الرأسمالى ، يعتبر ظهور الثورة الصناعية فى منتصف القرن الثامن عشر عاملا هاما فى نشأة النظام الرأسمالى . فلقد فاق تأثير اختراع الآلة البخارية كل ماسبقها ، من حيث كونها مصدرا للطاقة ، كان له الفضل فى فتح الباب على مصراعيه لاحلال الآلات محل المجهود البشرى والحيوانى ، وبالتالى التحول الجذرى فى أساليب وطرق الانتاج . فلقد بدأت بخطى سريعة حركة الاختراعات لآلات معقدة ، يتطلب اقتنائها موارد مالية ضخمة . هذه المتطلبات الجديدة دعت الى نشأة المشروع الصناعى ، الذى يمثل الوحدة الانتاجية الرئيسية فى النظام الرأسمالى . فلقد ارتبط

النظام الرأسمالى بوجود المشروع الصناعى ، بما يتصف به من خصائص: وهى استخدام الآلات كأساس لأسلوب الانتاج ، من أجل تحقيق كمية متزايدة من الثروة ، تؤدى الى حصول أصحاب المشروع على أرباح ، تمكنهم من زيادة التراكم الرأسمالى .

ولقد مر التطور من النظام الحرفى الى المشروع الصناعى بمرحلة وسيطة ، ظهر فيها أولا نظام الصناعات المنزلية ، ثم نظام المصانع اليدوية . فكما سبق القول بأن النظام الحرفى كان من سمات النظام الاقطاعى ، حيث كان يباشر العمل بمعرفة المعلم ، مستخدما فى ذلك أدوات ومواد أولية مملوكة له ، ويقوم بعمله فى محل مملوك له ، ويصرف المنتجات الى عملاء معروفين له . ولكن باتساع الأسواق وبعد المستهلك النهائى ، ظهر دور جديد للتاجر كصاحب لرأس المال . فقام بشراء المنتجات من الحرفى ، وتحمل مخاطرة البحث عن المستهلكين ، وتسويق المنتجات بمعرفته ، مقابل تحقيق فرق فى الثمن ، يمثل ربح بالنسبة له . وتطور دور التاجر واتسع ، وأصبح يشترى بنفسه لنفسه المواد الأولية ، ويعطيها للحرفى لتصنيعها حسب طلبه ، مقابل أجر معين يدفعه له . وامتد دوره أكثر فى بعض الأحيان ، وأصبح يؤجر المعدات للحرفى . وهكذا فقد الحرفى استقلاله تدريجيا ، وانكمش دوره ، وأصبح يطلق على هذا النظام الجديد نظام الصناعات المنزلية . وانتشر العمل فى أماكن السكنى فى الريف لحساب التجار ، باستخدام نفس فنون الانتاج دون تطوير .

وتمت الخطوة التالية ، بالانتقال من نظام الصناعات المنزلية الى نظام المصانع اليدوية ، بظهور الحاجة الى انتقال العمال من العمل بمنازلهم الى العمل فى مكان واحد مملوك للتاجر ، ويرجع ذلك الى رغبة التاجر فى الاشراف بنفسه على عملية الانتاج ، لضمان المواصفات المطلوبة فى السلعة ، ولتجنب نفقات النقل المتعددة لتجميع الانتاج ، وللاستفادة بتقسيم العمل ، وبالذات توفير الوقت اللازم للانتقال من عملية الى أخرى . ويعد السبب الفنى لانشاء المصانع اليدوية العامل الرئيسى ، فلقد استلزمت بعض الصناعات مساحات واسعة ، وامكانيات كبيرة فى مكان واحد ، مثل عمليات تبييض وصباغة وتلوين الاقمشة . ويلاحظ أنه لم يحدث أى تطور أو تغيير فى فنون الانتاج ، نتيجة للانتقال الى نظام المصانع اليدوية .

ولقد كان ظهور نظام المصانع اليدوية تمهيد للانتقال الى نظام المشروع الصناعى ، الذى ميز النظام الراسمالى ، وذلك لتمتع المشروع الصناعى بميزتى التراكم الراسمالى ، والتطور فى أساليب وفنون الانتاج ، باستخدام الآلات والمعدات الحديثة . فازداد حجم الوحدات الصناعية ، وازداد تقسيم العمل والتخصص ، وأصبحت مراحل كل عملية انتاجية تقسم الى جزئيات عديدة ، يقوم بكل منها عامل لا يباشر سواها . فأدى ذلك الى زيادة الانتاج ، وتحقيق الارباح ، وتراكم الثروة ، وظهرت طبقتى العمال

والرأسماليين . الاولى تحصل على الاجر مقابل عملها ، والثانية تحصل على الارباح .

أسس النظام الرأسمالي :

وهكذا اكتمل ظهور النظام الرأسمالي في منتصف القرن الثامن عشر ، واتصف بأسس معينة ، تضمن له الجو الملائم للعمل حسب طبيعته . وتتلخص هذه الاسس في خمس خصائص رئيسية ، وهي الملكية الفردية ، حرية المشروع او المبادرة الفردية ، نظام السوق والاثمان ، نظام المنافسة ، ودافع الربح . وطبيعي أن نجد بعض هذه الخصائص في أنظمة اقتصادية أخرى ، ولكن اجتماع هذه الاسس الخمس معا لم يوجد في أي نظام اقتصادي آخر . وبجانب هذه الاسس الاقتصادية ، توجد العديد من الاسس الاخرى غير الاقتصادية ، تتناول مختلف الجوانب الاخرى للمجتمع ، كالجوانب السياسية والدينية والعائلية والتعليمية وغيرها . ولكننا نقتصر هنا على تناول الاسس الاقتصادية فقط .

١ ــ الملكية الفردية :

تعني الملكية الفردية تقرير مجموعة من الحقوق على الاموال التي يكتسبها الفرد ، تشتمل على حق الانتفاع ، وحق البيع ، وحق الوصية ، وحق التوريث . فلا يقتصر حق المالك على حق

الانتفاع فقط ، كما هو الحال بخصوص الحيازة ، ولكنه حق يمتد الى غير ذلك من التصرفات القانونية . فللمالك الحق في التصرف في أمواله وحده ، دون شريك . والمجتمع بما ينشئه من تنظيمات يكفل ويحمي له هذه الحقوق .

وقد تكون الاموال محل حق الملكية استهلاكية ، تستخدم في اشباع الحاجات المباشرة للانسان ، وقد تكون الاموال انتاجية كالاراضي والمنشآت والالآت ، تستخدم في انتاج الأموال الاستهلاكية وكذلك الأموال الانتاجية نفسها . كذلك قد تكون الأموال مادية ملموسة مثل السابقة ، وقد تكون أموال معنوية تتمثل في حقوق معنوية كالاسم التجاري وحقوق التلحين والتأليف على سبيل المثال .

ونظام الملكية الخاصة نظام مرغوب فيه من الكثيرين . وقد دافع عنه البعض على أساس انه نظام طبيعي ، ويوجد من يبرره في العصر الحديث على أنه يزيد من رخاء المجتمع ، لانه يزيد من رغبة الافراد في الانتاج ، وبالتالي يستفيد منه أفراد المجتمع كافة . فالملكية الفردية هي المصدر الباعث في النظام الرأسمالي على النشاط الاقتصادي ، وعلى تراكم الأموال الانتاجية ، التي تزيد من رفاهية المجتمع .

وتمثل الملكية الفردية ركن جوهري لازم لوجود النظام الرأسمالي ، فهي تؤدي مجموعة من الوظائف الهامة اللازمة لسير

هذا النظام . فالملكية الفردية تحدد المختص باتخاذ القـــرارات المتعلقة بأوجه استخدام الأموال الانتاجية ، وكيفية هذا الاستخدام. فهي تحدد متخذي القرارات ، والتي تتم اما بمعرفة مالكي الأمـــوال الانتاجية أنفسهم ، أو بمعرفة من ينيبونهم لمباشرة هذا الاختصـــاص كله أو جزء منه . علاوة على ذلك ، فان الملكية الفردية تقدم الباعـــث الاساسي على زيادة وتراكم الثروة ، وعلى المحافظة عليها . فبـــدون الباعث على الادخار ، الذي يتيحه نظام الملكية الفردية ، لما توفرت الأموال التي توجه الى الاستثمار .

٢ - حرية المشــروع :

تعد الحرية الفردية في ممارسة النشاط الاقتصادي ركنا جوهريا آخرا من أركان النظام الرأسمالي . وهي تعني - بصفة عامة - حـــق كل فرد في توجيه مجهوداته وأمواله الى الوجهة التي يختارها مـــن وجوه النشاط الاقتصادي ، وبالكيفية التي يريدها . فله الحـــق والحرية في الادخار ، واختيار النشاط الاقتصادي الذي يوجه اليـــه امواله . كما أن له الحرية في اختيار المهنة التي تروق له ، وكذلـــك له الحرية في اختيار السلع الاستهلاكية اللازمة . وللفرد كذلك الحق في التنقل بحرية الى أي مكـان يرغبه داخل الدولة . ويسترشد الفرد في استعماله لكافة هذه الحقوق بمؤشرات السوق ، المتمثلة فـــي الاثمان والنفقات ، فهو يوجه جهوده الى الوجهة التي يعتقد أنهـا تحقق له أكبر اشباع ممكن ، اذا كان بصدد خيارا استهلاكيا . ويوجه

جهوده الى الوجهة التى يعتقد أنها تحقق له أكبر ربح أو عائد ممكن ، اذا كان بصدد خيارا انتاجيا ٠

وتعتبر حرية المشروع هذه أساسية فى النظام الرأسمالى ، فهى لازمة لتوزيع عوامل الانتاج على الاستخدامات المختلفة ، بالشكل الذى يضمن تشغيل كافة الامكانيات الانتاجية المتاحة ٠ فاذا كانت هناك بعض وحدات من عوامل الانتاج عاطلة عن العمل ، فانه من المفروض أن يبادر مالكى هذه الوحدات العاطلة الى البحث عن عمل لها ، وذلك عادة بخفض أسعار ما تقدمه من خدمات ٠ فحرية أصحاب عوامل الانتاج فى التصرف طبقا لمتطلبات السوق ، تضمن التشغيل الكامل للموارد المتاحة بالمجتمع الرأسمالى ٠

كما أن حرية المشروع تعمل على تشجيع الابتكار والاختراع ، والبحث عن فنون جديدة للانتاج ٠ فالمنظم حر فى استخدام أحدث الطرق الانتاجية ، التى تجعل التآلف بين عوامل الانتاج يحقق أكبر عائد ممكن له ٠ والمنتجون الآخرون كذلك مدفوعون بالرغبة فى زيادة عوائدهم أحرارا فى تطبيق تلك التجديدات او الابتكارات ٠ وانتشار نوع معين من الابتكار يقضى على ميزة تحقيق أرباح غير عادية ، مما يدفع المنتجين الى السعى نحو الاستعانة بابتكارات أخرى أحدث وهكذا ٠ فحرية المشروع وسعيه المستمر نحو تحقيق أكبر قدر من الارباح ، يعمل على ظهور التجديدات ، ويؤدى الى انتشارها فى مختلف الانشطة الانتاجية للاقتصاد القومى ٠

وكذلك بتوفر الحرية والمعرفة للمستهلكين فى انفاق دخلهم حسب مايريدون ، فانهم سوف يشترون مجموعة السلع التى تحقق لهم أقصى اشباع ممكن . وبالتالى فان زيادة اقبالهم على شراء سلعة معينة ، يعد مؤشرا على أن هذا النوع من السلع مرغوب أكثر من غيره . وتنعكس هذه الرغبة فى ارتفاع ثمن هذه السلعة ، فيحقق المنتجون أرباحا غير عادية بصدد انتاجها ، مما يدفعهم الى توجيه موارد اكثر لزيادة انتاجها . ومن هنا نجد أن حرية الاستهلاك تعمل على ضمان حسن توجيه الموارد الاقتصادية نحو تحقيق أفضل اشباع لافراد المجتمع .

وتستند أو تبرر فكرة حرية المشروع على أساس من الرفاهية الاجتماعية . فعندما يختار الفرد النشاط الاقتصادى ، الذى يريد أن يوجه اليه جهوده ، وأمواله ، بهدف تحقيق مصلحته الشخصية ، سوف يكون هو فى نفس الوقت النشاط المفضل من وجهة نظر الرفاهية الاجتماعية . فالفكر الاقتصادى والاجتماعى لهذا العصر كان يأخذ بفكرة الانسجام بين المصلحة الفردية والمصلحة العامة . فسعى الفرد نحو تحقيق مصلحته ، يعمل فى نفس الوقت على تحقيق مصلحة المجتمع .

٣ ـ نظام السوق والاثمان :

يعتمد النظام الرأسمالي في مواجهة المشكلة الاقتصادية على جهاز الثمن . فلكل سلعة أو خدمة أو عامل من عوامل الانتاج سوق ، يلتقي فيه البائعون والمشترون ، فيعبر المشترون عن تفضيلاتهم بقوة شرائية ، ويعبر البائعون عن مدى استعدادهم من حيث كمية المبيعات عند كل مستوى من الاسعار ، وبناء على تقابل قوتي الطلب والعرض يتحدد الثمن ، الذي يعبر عن قيمة السلعة او الخدمة أو عامل الانتاج في السوق . فكل قرش يدفعه المستهلك في ثمن سلعة معينة ، يمثل صوت في جانب زيادة انتاج هذه السلعة . فمدفوعات المشترين تظهر من خلال الاثمان ، التي تعكس تفضيلاتهم لانواع وكميات معينة من السلع والخدمات . ومن ثم يمكن ترجمة هذه التفضيلات الى نشاط انتاجي ، وذلك بالمقارنة بين أسعار المنتجات الاستهلاكية ونفقات انتاجها ، وبناء على ذلك يتم توزيع الموارد الاقتصادية بين الصناعات المختلفة .

فالاثمان هي المؤشر الذي يرشد الافراد في اتخاذ قراراتهم الاقتصادية تحت ظل النظام الرأسمالي . فبناء على الاثمان السائدة في السوق ، والتغييرات المنتظرة فيها ، يحدد المشتري أنواع وكميات السلع والخدمات ، التي يمكنه الحصول عليها ، بالتصرف في الدخل المتاح لديه . وكذلك يمكن للمنتج تحديد أنواع وكميات السلع والخدمات اللازم انتاجها ، وعوامل الانتاج التي يمكن

استخدامها ونسب تناقرها ، وبالتالى يمكن توزيع تلك العوامل على الفروع الانتاجية المختلفة . وكذلك بناء على الاثمان النسبية لمختلف السلع والخدمات ، وعوامل الانتاج السائدة فى السوق ، يتم تحديد نسبة مايخصص من الدخل القومى لاشباع الحاجات المباشرة ، ومايوجه الى الادخار والاستثمار . فبالاستعانة بجهاز الثمن يتم اتخاذ مختلف القرارات الاقتصادية الخاصة بالمشكلة الاقتصادية ، وذلك لسعى كل متخذى القرارات الى الوصول الى أفضل وضع اقتصادى بالنسبة لهم .

فجهاز الثمن يعكس القرارات الاقتصادية المختلفة لجميع الافراد المشتركين فى الحياة الاقتصادية ، ويستعين به كل فرد عند اتخاذ قراراته الاقتصادية ، حتى يتلاءم مع الاختيارات التى يقررها كل الافراد الآخرين فى كافة المجالات الانتاجية والاستهلاكية . وبهذا تؤدى الاثمان وظيفة توزيع الموارد الاقتصادية المتاحة للمجتمع بين مختلف الاستعمالات الممكنة . وهى تؤدى كذلك وظيفة تحقيق التوازن بين الانتاج والاستهلاك فى كل فرع من فروع الانتاج . فارتفاع أسعار السلع قد يكون انعكاسا لزيادة الطلب عليها ، أو للزيادة فى تكاليف انتاجها ، أو لنقص فى الموجود منها .

فاذا كان الارتفاع فى سعر السلعة راجع الى زيادة الطلب عليها ، أدى ذلك الى زيادة أرباح المنتجين ، مما يعمل على تشجيع منتجين جدد على الدخول فى هذه الصناعة ، ومن ثم يزيد المعروض من السلعة ، فيعمل ذلك على انخفاض سعرها ، فتزول

الأرباح غير العادية ، ولا يكون هناك استعداد لمنتجين جدد للدخول فى الصناعة ، فيتحقق التوازن .

أما اذا كان ارتفاع الثمن راجع الى زيادة ندرتها النسبية ، فان ذلك يدفع المستهلكين الى الاقتصاد فى استهلاكها ، بتقليل الكميات المستهلكة منها ، فتنخفض أسعار السلعة ، ويترتب على ذلك خسائر للمنتجين ، فيضطر بعضهم لترك الصناعة ، مما يؤدى الى نقص الكميات المعروضة ، فيرتفع الثمن مرة أخرى ، بما يؤدى الى تحقيق أرباح عادية للمنتجين الباقين فى الصناعة ، فيتحقق التوازن .

٤ ـ المنافسة :

وهى تعبر عن طريقة سير النشاط الاقتصادى فى السوق بين الوحدات الاقتصادية المختلفة ، فتتوفر هذه الطريقة بين الأعضاء الممثلين لكل جانب من جوانب العرض والطلب فى السوق . فهناك التنافس بين البائعين للسلع المتماثلة لاجتذاب المشترين ، وهناك التنافس بين المشترين للحصول على ما يلزمهم من سلع ، وكذلك هناك التنافس بين أصحاب كل عامل من عوامل الانتاج ، والتنافس بين طالبى كل عامل من عوامل الانتاج ، وهكذا . ويعمل التنافس على سريان أسعار موحدة للسلع المتماثلة فى السوق ، وبالتالى يضمن قيام جهاز الثمن بما أشير اليه من وظائف .

ولكى تسرى حالة المنافسة فى سوق معين ، يتعين أن يتوفر فى هذا السوق عدة شروط ، تكون ما يسمى بشروط المنافسة الكاملة .

أولى هذه الشروط ، وجود عدد كبير من المشترين والبائعين ، بحيث لا يستطيع أى من البائعين أو المشترين أن يؤثر بنشاطه المنفرد على ثمن السلعة . فالمشترى مهما خفض أو زاد من الكميات التى يشتريها لا يترتب على تصرفاته هذه اى تأثير على ثمن السلعة فى السوق . وكذلك اذا حاول أى بائع زيادة أو خفض الكميات التى يعرضها من السلعة ، فلن يترتب على تصرفاته هذه أى تأثير على ثمن السلعة فى السوق . فهنا كل متعامل يماثل بقراراته المتعلقة بالسلعة قطرة الماء فى المحيط ، فاذا حاول أحد البائعين رفع ثمن الوحدة من السلعة ، ولو بقدر قليل عن الثمن السائد فى السوق ، لن يستطيع أن يبيع أى وحدة مما يعرضه بهذا الثمن ، ولن يستطيع أن يؤثر بتصرفه المنفرد هذا على الثمن السائد فى السوق .

ويشترط كذلك لكى تسرى حالة المنافسة فى السوق ، أن لا يكون هناك اتفاقات تتعلق بحجم المبيعات أو المشتريات أو الأثمان من جانب المشترين أو البائعين . فكل فرد من المتعاملين فى السوق يكون مستقلا تماما عن الآخرين .

كما يجب على جميع المتعاملين فى السوق الالمام بكافة الظروف المحيطة بالسلعة المتعامل فيها ، وذلك حتى تتوفر المنافسة الكاملة ، والا بيعت السلعة بأكثر من ثمن ، نتيجة لجهل بعض المتعاملين ببعض أحوال السوق .

يضاف الى ذلك شرط تمتع عوامل الانتاج بالقدرة على التنقل فيما بين مختلف الصناعات والاستعمالات ، وعدم تدخل السلطات العامة فى ظروف السوق .

ويستند تبرير المنافسة على نظرية الرفاهية الاجتماعية ، حيث يترتب على توفر المنافسة فى النظام الرأسمالى مجموعة من النتائج ، تعمل على زيادة رفاهية المجتمع . فالمنافسة تدفع الى التسابق نحو تحقيق الأفضل ، وتجعل البقاء للأصلح ، مما يحقق المصلحة الكلية للاقتصاد القومى . فكل منشأة تسعى الى البحث عن أفضل أساليب الانتاج ، محاولة التجديد والابتكار ، للعمل على تحسين نوعيات الانتاج وخفض التكلفة . كما تحاول تحسين أساليب الادارة ، والقضاء على الضياع فى كل وجه من وجوه النشاط . ومن يتخلف عن ذلك لن يستطيع البقاء فى السوق ، لأنه لن يستطيع أن يبيع بأسعار ترتفع عن السعر السائد فى السوق . وهنا يكون خروج هذا المنتج غير الكفأ من مصلحة المجتمع ، طالما لا يحسن استغلال عوامل الانتاج بأكثر الطرق كفاءة ، فبالمنافسة يستطيع

أن يحصل المستهلك على سلع بتكلفة أقل ، وبالتالى أسعار أقـــل ، وبجودة أعلى ، فبتوفر المنافسة يمكن أن يضمن المجتمع حســـــن استغلال موارده ، وحسن توجيهها نحو الاستخدامات الأفضل ، بما يؤدى فى النهاية الى زيادة ما يحققه المجتمع من ناتج قومـــى ، وتراكم للثروة الانتاجية للبلد ٠

٥ ـ دافـــع الربح :

يعنى هذا الدافع أن يكون الباعث على قيام الفـــــرد أو مجموعات الأفراد بالنشاط الاقتصادى هو تحقيق زيادة فيما يؤديه هذا النشاط من ايرادات عما يستلزمه من نفقات ٠

ودافع الربح هو المحرك الأساسى للنشاط الاقتصادى فـــى النظام الرأسمالى ٠ فسعى كل منتج نحو تحقيق أقصى ربح ممكـــن ، هو الذى يجعله يلتزم بما يمليه جهاز الثمن ، عند اتخاذه للقرارات الاقتصادية ٠ فاذا لم يلتزم ويحترم هذا الجهاز فى تحديده لسعر البيع باع بسعر أعلى ففقد كل مستهلكيه ، أو باع بسعر أقل ففقد جانبا من أرباحه ٠ وكذلك اذا لم يحترم جهاز الثمن فى توجيهـــه موارده نحو الاستثمار فى المجال ذو الأرباح الأعلى ، فقد جانبـــا مما كان يمكن أن يحققه من أرباح ٠

ويستند كذلك دافع الربح على نظرية الرفاهية الاجتماعية ، لأنه فى سعى الفرد نحو تحقيق أقصى أرباح بالنسبة له ، فهو يعمل كذلك على تحقيق رفاهية المجتمع . والأمثلة على ذلك عديدة ، ويمكن الاستعانة بما ذكر سابقا فى مجال المنافسة .

وهكذا نستطيع أن نتبين مما سبق بيانه عن خصائص النظام الرأسمالى ، أن هذا النظام يستعين فى مواجهة المشكلة الاقتصادية بجهاز الثمن ، ولكى يمكن لهذا الجهاز أن يقوم بوظيفته بكفاءة ، تتوفر الملكية الفردية ، وحرية المشروع ، والمنافسة ودافع الربح . فكافة الأسس أو الخصائص الاقتصادية للنظام الرأسمالى تتآلف من أجل تمكين النظام الرأسمالى من مواجهة المشكلة الاقتصادية بطريقته الخاصة .

هذه الصورة المثالية لما يقوم عليه النظام الرأسمالى الحر من أسس ، يعتمد عليها أسلوبه فى مواجهة المشكلة الاقتصادية ، أبعد بكثير عن الحقيقة . فلقد وجهت الى هذا النظام العديد من الانتقادات ، تدور العديد منها حول عدم كفاءته فى مواجهة المشكلة الاقتصادية . ولقد بدأت منذ بداية القرن العشرين الدول فى التخلى عنه ، بتدخل السلطة العامة فى الحياة الاقتصادية .

نقائص النظام الرأسمالى :

يهمنا أن نشير هنا الى أوجه النقص التى تهمنا من الناحية الاقتصادية ، وبالذات فيما يتعلق بأسلوب النظام الرأسمالى فى مواجهة المشكلة الاقتصادية .

١ ـ تعتمد العديد من المحاسن التى تنسب الى النظام الرأسمالى الحر على فرض سريان حالة المنافسة الحرة فى السوق ، ولكن هذه المنافسة الحرة لم تسود طويلا . فبما اقترن به النظام الرأسمالى الحر من تقدم تكنولوجى ، وتوسع فى استخدام الآلات ، حدث تمادى فى زيادة حجوم المنشآت الصناعية ، لما تتمتع به الحجوم الكبيرة للانتاج من ميزات بالمقارنة بالحجوم الصغيرة . وبالمنافسة بين مختلف حجوم المنشآت ، سيطرت الحجوم الكبيرة ، واستأثرت بالأسواق . ومن ثم نجد أن بما يسود النظام الرأسمالى الحر من منافسة ، أدت فى حد ذاتها هذه المنافسة الى قتل المنافسة ، وظهور الاحتكار .

وبسيطرة الاحتكار على مختلف الفروع الانتاجية تتغير الصورة كلية ، ويزول ما يقترن بالنظام الرأسمالى الحر من ميزات ، ترجع الى توفر المنافسة . فتوجيه الموارد بين

الاستخدامات المختلفة ، لا يتم بالصورة التى تضمن أفضل استخدام لها . كما أن الحافز على ادخال التحسينات والتجديدات على الانتاج ، يصبح أقل الحاحا . فاستئثار المنتج المحتكر بالسوق ، لا يجعله مشغولا بالسعى نحو تخفيض نفقة الانتاج . ففى البداية يستخدم كل ما هو مشروع وغير مشروع للقضاء على منافسيه ، ومن بعد سيطرته على السوق ، يعمل على التحكم فى حجم الانتاج ، فينتج أقل ما يمكن من انتاج ، بأعلى ما يمكن من أثمان للبيع ، لكى يحقق أقصى ما يمكن من الأرباح . فهو لا يهتم بتوفير السلعة للمستهلك بثمن معتدل ، ويكون أقل تحمسا لادخال التحسينات ، التى تزيد من منفعة السلعة للمستهلك ، أو خفض تكلفة انتاجها .

فيما يسود النظام الرأسمالى من منافسة ، قد تحول فيما بعد الى سيطرة التكتلات الاحتكارية ، التى قضت على احدى المقومات الرئيسية للنظام ، التى تمثل أحد الدعائم التى يقوم عليها مزايا النظام الحر .

ولا يفوتنا أن نشير أيضا الى أن لظهور التكتلات الاحتكارية العديد من المساوئ الأخرى الاقتصادية ، بخلاف المساوئ الاجتماعية والسياسية . فتركز القوة الاقتصادية فى يد مجموعة قليلة من الأفراد ، يؤدى الى توجيههم للسياسة الاقتصادية للبلد ، بما يتفق مع مصالحهم الخاصة . سواء تم ذلك نتيجة مباشرة

لقراراتهم الاقتصادية ، أو نتيجة لنفوذهم على السلطـات العامة ، ورسمها لسياسات تتفق مع مصالح هذه القـوى الاحتكارية .

(٢) يقوم جهاز الثمن فى النظام الرأسمالى بتوزيع استخدام المـوارد بين أوجه الاستخدام المختلفة ، وفى قيامه بهذه الوظيفـة يستبعد القرارات غير الصالحة ، ويبقى على القرارات السليمة . ولكن باستبعاد القرارات الخاطئة ، لا يقتصر تحمل نتيجـة هذه الأخطاء على المنتج فحسب ، الذى ورط المجتمـع باستخدام جزء من موارده النادرة فى مجال خاطىء ، بـل يتحمل كذلك المجتمع هذه الخسارة الراجعة الى التوجيـه السىء للموارد ، بضياع فرصة استخدامها فى المجـالات الأصلح . ويرجع السبب فى حتمية حدوث هذا النوع من الضياع الى ما يتصف به النظام الرأسمالى من قيام المستهلـك أو المستخدم باصدار حكمه على قرارات المنتجين بعد حـدوث التصرف الفعلى فى الموارد .

فلقد وجد بظهور النظام الرأسمالى تنظيم جديـد للانتاج والاستهلاك ، يقوم فيه المنتج أولا بالانتاج ، دون انتظار لطلبات مباشرة من المستهلكين . فالانتاج يسبـق

الطلب ، ولا يقوم على تقديرات فعلية عن موقف المجتمع بالنسبة لحجم الاستهلاك ، بل يعتمد على مجرد تنبوءات عن السوق ، قد تصدق فيحصل المنتج على أرباح ، وقد تخيب فيتعرض للخسائر ، فيكون هناك تبديد لجزء من موارد المجتمع . فكل من قرارات الانتاج وقرارات الاستهلاك منفصلة ومتباعدة ، فلا يرتبط انتاج كل منشأة بصورة مباشرة بالطلب على ما تنتجه من سلع معينة . فالموائمة بين الانتاج من ناحية والاستهلاك من ناحية أخرى يتم بعد الانتاج وليس قبله . وبفضل المنافسة وجهاز الثمن يفترض تحقيق التوازن التلقائي بين الانتاج والاستهلاك . فيتحرك الثمن صعودا أو هبوطا بما يضمن تصريف الكميات المنتجة من مختلف السلع والخدمات . وقد تكون الأثمان أعلى من نفقات الانتاج المتوسطة ، بما يؤدى الى تحقيق أرباحا غير عادية ، فيشجع هذا على زيادة الانتاج ، ودخول منتجين جدد الى مجال الانتاج . وقد تكون الأثمان أقل من نفقات الانتاج المتوسطة لبعض المنتجين ، مما يدفع الى خفض الكميات المنتجة ، وخروج بعض المنتجين من الصناعة . ويعنى ذلك في نفس الوقت أن هناك سوء توجيه لبعض موارد المجتمع ، بتخصيصها الى مجالات غير مطلوبة . وأن هناك ضياع لفرص استخدامها في مجالات أخرى أشد الحاحا . هذا التبديد لبعض موارد المجتمع ،

يرجع أساسا الى غياب التنسيق المسبق بين الانتاج والاستهلاك ، الذى ظهر بظهور النظام الرأسمالى الحر .

ولقد أثبت الواقع الفعلى أن ما يفترض من توازن بين الانتاج والاستهلاك لا يحدث بطريقة تلقائية فى النظام الرأسمالى الحر . وأن هناك حتمية التعرض للتقلبات الاقتصادية ، التى ترجع الى اختلال التوازن بين الانتاج والاستهلاك . فيمر النظام بفترات من الرواج وأخرى من الكساد ، فلا يقتصر الأمر على تبديد محدود للموارد ، بل ان الأمر قد يتسع ويشمل معظم أنشطة الاقتصاد القومى . فليس بخاف ما يقترن بالدورات الاقتصادية من ضياع واسراف وتعطيل للموارد ، وانتشار للبطالة على نطاق واسع لفترات ليست بالقصيرة . فتعرض المنشآت للخسائر واضطرارها للخروج من الصناعة فى أوقات الكساد ، لا يمثل خسائر على مالكيها فحسب ، ولكنه يمثل فى نفس الوقت تبديد وسوء استخدام لموارد المجتمع ، ولقد بدى ذلك واضحا فيما ساد معظم دول العالم وخاصة الولايات المتحدة وانجلترا خلال الثلاثينات (١٩٢٩ــ١٩٣٣) من كساد عالمى .

ولا تقتصر صور الاسراف فى النظام الرأسمالى على ما سبق ، فالاسراف يعد سمة من سمات هذا النظام ، ويعتبر ضرورة من ضرورات استمراره . ويبدو هذا من ضخامة ما ينفق من أجل الاعلان

وترويج المنتجات . فلقد أنفق على ذلك فى سنة ١٩٦٠ فــى دول مثل بريطانيا ١٢٧٥ مليون دولار ، المانيا الغربية ١١٠٠ مليون دولار ، وفرنسا ٣٨٠ مليون دولار .. وهكذا . وقــد تجاوز ما أنفقته الولايات المتحدة على الاعلان فى نفس العـام مبلغ ٥٠ مليار فرنك سويسرى ، أى ما يزيد عن الدخـــل القومى لسويسرا فى ذلك العام . وبحساب ما يتحمله الفــرد فى الولايات المتحدة من نفقات الدعاية والاعلان ، نجد أنــه يصل الى حوالى ١٥٠ دولار سنويا ، وهو يزيد عن متوســط دخل الفرد فى كثير من البلاد النامية (*).

كما أن مايؤديه الاعلان أصلا من وظيفة لاتتفق على الـدوام مع حسن استغلال الموارد الموجودة فى المجتمع . فباستثنـــاء مايقوم به الاعلان من وظيفة اعلامية ، تعرف المستهلك بمزايـــا وخصائص مختلف السلع ، مما يساعده على حسن انفاق مـوارده بين مختلف السلع والخدمات . باستثناء هذه الوظيفة السليمة ، نجد أنه فى غالب الأحوال يكون للاعلان أثر فى تلقـــــين المستهلك عادات استهلاكية غير رشيدة ، تفقده السيطــــرة السوية على دخله ، مما يؤدى الى سوء توزيع المــــــوارد الاقتصادية للمجتمع .

---

* على لطفى ـ التخطيط الاقتصادى (دراسة نظرية تطبيقيـة) ـ مكتبة عين شمس ـ القاهرة ـ ١٩٧٨ ـ ص ١٤ .

(٣) كما أن مايرتكز عليه النظام الرأسمالي الحر من حرية لاتتوفر في الحقيقة الا لملاك عناصر الانتاج والطبقات الغنية . فالواقع الفعلي يشير الى أنه في سعي العمال للبحث عن فرص للعمل ، وفي تنافسهم للحصول على هذه الفرص ، وخوفهم من البطالة ، يكونوا على استعداد للعمل لساعات طويلة بأجور في غاية من الانخفاض . وبما يحصلون عليه من دخول منخفضة ، لايكون أمامهم حرية في اختيار مايرغبون في استهلاكه ، فهم لايستطيعون الحصول الا على ماهو ضروري. فحرية السواد الأعظم من المستهلكين في اختيار السلع والخدمات التي تتفق مع احتياجاتهم بما يحقق لهم أكبر اشباع ممكن ، حرية مقيدة بما هو متاح لهم من دخل محدود ، علاوة على كونها حرية مشوهة نتيجة لتأثير وسائل الدعاية والاعلان ، هذا من ناحية .

ومن ناحية أخرى نجد أن حرية أصحاب رؤوس الاموال والمنظمين في انتاج ما يحلوا لهم من سلع أو خدمات ، ساعين من وراء ذلك الى تحقيق أكبر قدر ممكن من الأرباح ، تجعلهم يتجهون الى انتاج السلع الكمالية مرتفعة الثمن ، التي يتوفر من ورائها قوة شرائية مرتفعة . وهم في ذلك لايهتمون بتوفير السلع الشعبية ، التي تهم السواد الأعظم

من فئات الشعب . وليس بخاف مايترتب على ذلك من سوء توجيه لموارد المجتمع ، بما لايتفق مع الرفاهية الاجتماعية للمجتمع ككل . فحرية النظام الرأسمالى الحر حرية متحيزة للطبقات الغنية ، وهى فى نفس الوقت حرية مقيدة للطبقات الفقيرة .

(٤) الحافز الوحيد الذى يدفع المنتجين الى توجيه عناصر الانتاج نحو استخدامات معينة دون غيرها تحت ظل النظام الرأسمالى الحر هو الربح ، وليس أى دافع آخر اجتماعى أو أخلاقى . فما يتحقق من انتاج لابد وأن يتفق مع تحقيق هذا الحافز ، الذى ينظر الى التكلفة النقدية المباشرة والعائد المباشر ، ولا ينظر الى التكلفة أو العائد بالنسبة للمجتمع . فهنا يتم استبعاد الآثار غير المباشرة للمشروعات ، سواء كانت آثارا ايجابية أو آثارا سلبية .

فقد يترتب على القرارات الاستثمارية وفورات خارجية ، تؤدى الى تخفيض تكاليف الانتاج فى المشروعات القائمة فعلا ، أو تعمل على تشجيع اقامة مشروعات أخرى . هذه الوفورات لاتدخل فى الحساب الاقتصادى لصاحب المشروع ، ولكنها تمثل عائد بالنسبة للمجتمع ، يتعين حسابها ضمن العائد الاقتصادى للمجتمع . وقد يحدث العكس ويترتب

على قيام مشروع معين ارتفاع في تكاليف الانتاج في المشروعات القائمة ، لما يسببه اقامة المشروع من ضياعات على المشروعات الاخرى . وكذلك لاتدخل هذه السلبيات في الحساب الاقتصادى للمشروع ، ولكنها تعتبر تكلفة من وجهة نظر الحساب الاقتصادى للمجتمع .

فالقرارات الاستثمارية التى تستند الى قاعدة الربح الشخصى ، قد لاتتفق مع القرارات التى تعطى للمجتمع أكبر عائد اجتماعى ممكن . والتمسك بهذا الحافز يوءدى الى استبعاد العديد من المشروعات المرغوب فيها من وجهة النظر القومية ، واقامة البعض الآخر من المشروعات الأقل ضرورة قومية .

وطالما أن الربح هو المحرك الوحيد للمنتج ، فقد يتم التصرف بأساليب تتعارض مع المبادىء الانسانية ، سعيا وراء الربح الأكبر ، فيتم على سبيل المثال تقليل حجم الانتاج ، بترك مساحات شاسعة من الأراضى بدون زراعة ، أو باغراق كميات كبيرة من محصول معين ، للمحافظة على ارتفاع أسعاره ، وتحقيق قدرا أعلى من الأرباح .

فلا يمكن الادعاء بأنه تحت ظل النظام الرأسمالي الحر لايوجد تعارض بين مصلحة الفرد ومصلحة الجماعة . فالفرد حين يسعى الى تحقيق مصلحته ، قد يحدث تعارض بين هذه المصلحة ومصلحة الجماعة . فبينما يكون من مصلحة المنتج خفض أجور العمال لتحقيق أرباح أكبر ، يكون من مصلحة العمال رفع الأجور ، للحصول على دخل أكبر . وكذلك حيث يكون من مصلحة المنتج خفض كميات الانتاج ، وزيادة أسعار السلع والخدمات ، يكون من مصلحة المستهلك توفير كميات أكبر من السلعة بأسعار منخفضة .

وقد أدت هذه النقائض الى قيام حكومات الدول الرأسمالية بالعديد من أوجه التدخل في الحياة الاقتصادية ، وسوف نشير الى ذلك بعد الحديث عن النظام الاشتراكي .

الرأسمالية الشمولية :

تطلق الرأسمالية الشمولية Totalitarion Capitalism **على النظام الاقتصادي الذي يحافظ على الملكية الفردية لوسائل الانتاج المادية (المشروع الخاص) ، ولكنه يخضع كافة الأنشطة الاقتصادية لسيطرة وتخطيط الدولة . والمثال على ذلك النظام الفاشي في ايطاليا تحت حكم موسوليني (١٩٢٢ ـ ١٩٤٥) ، والنظام النازي في ألمانيا في ظل حكم هتلر (١٩٣٣ ـ ١٩٤٥) .**

فأخذ النظام الفاشى فى ايطاليا بالملكية الفردية لوسائل الانتاج وأعتبرها الحافز الأساسى للانتاج والعمل • ولكنه تدخل فى مختلف العلاقات والأنشطة الاقتصادية فى ظل نظام أطلق عليه " النظام النقابى القومى " • بمعنى أن الدولة بأكملها ما هى سوى نقابة عامة كلية تشترك فيها جميع قوى الانتاج ، وتعتمد على التعاون والتضامن القومى بين مختلف الطوائف والمهن • وبهذا النظام حاولت الفاشية حل مشكلة العلاقة بين رأس المال والعمل لمواجهة التقلبات الاقتصادية •

وفى ألمانيا أخذ النظام النازى كذلك بالملكية الفردية والمشروع الخاص ، ولكن طبقت ادارة اقتصادية مركزية وشمولية كاملة ، ألغيت فى ظلها آلية جهاز الثمن ، واستبدلت باجراءات ادارية جعلت الاقتصاد يتطابق تماما مع رغبات الحكومة • فتنتج المشروعات الخاصة حسب رغبة الحكومة ، ويعاد استثمار أرباح المشروعات الخاصة وفقا لتعليمات الحكومة • فوضع الاقتصاد القومى تحت ظل توجيه شامل ، ألغيت فيه عملية الأثمان ، وشددت الرقابة على الأجور وتوزيع العمل ، وتم الاستثمار والانتاج طبقا للتعليمات المركزية • وقد تم ذلك رغما من الاحتفاظ بالملكية الفردية • (*)

(*) الواثق بالله عبد المنعم (دكتور) ــ المرجع السابق ــ ص ٩٤ : ٩٥ •

الفصل الخامس

النظام الاشتراكي والنظام الاقتصادى المختلط

النظام الاشتراكى :

لا يهمنا أن نتطرق هنا الى النواحى المذهبية ، فيما يتعلق بادعاء حتمية انتقال المجتمعات الرأسمالية الى الاشتراكية ، وبالتالى ضرورة انتقال المجتمع من النظام الاقطاعى الى النظام الرأسمالى ، قبل انتقاله من بعد ذلك الى النظام الاشتراكى (*) . فالذى يهمنا فى المرتبة الأولى هو التعرض للنظم الاقتصادية من أجل معرفة أسلوب كل منها فى مواجهة المشكلة الاقتصادية .

فلقد نجحت الثورة الروسية فى عام ١٩١٧ ، متبعة لنظام جديد يختلف كلية عن النظام الرأسمالى ، الذى كان سائدا فى ذلك الوقت. هذا النظام الجديد الذى يطلق عليه النظام الاشتراكى ، لم يكن معروفا فى ذلك الوقت كيفية ادارة الاقتصاد القومى باتباعه . فلقد اقتصرت معظم الدراسات الاشتراكية السابقة لنجاح الثورة الروسية على

(*) فالمشاهد أن روسيا انتقلت الى الاشتراكية ، ولم يكن قد نمى فيها النظام الرأسمالى ، بقدر ما بلغ فى الدول الأخرى الأوربية أو الولايات المتحدة الأمريكية . وكذلك انتقلت منغوليا الى النظام الاشتراكى قبل أن تعرف على الاطلاق النظام الرأسمالى .

شرح كيفية عمل النظام الرأسمالى وما سينتهى اليه هذا النظام من انهيار ، دون أن تتناول المشاكل المتوقعة فى ادارة وعمل الاقتصاد الاشتراكى . ومن ثم فلقد حاولت القيادة الثورية الجديدة اتباع أساليب مختلفة لتوجيه وادارة الاقتصاد القومى ، الى أن ابتكرت عن طريق التجربة والخطأ أسلوب التخطيط القومى الشامل ، وطبقت من عام ١٩٢٨ أول خطة خمسية شاملة .

وقد نجحت تجربة الاتحاد السوفيتى على تصنيع وتطوير اقتصاده الوطنى ، بشكل لفت الأنظار الى ما يمكن أن يحققه النظام الجديد من معدلات سريعة ومنتظمة للتنمية الاقتصادية . وقد بدأت تظهر نتائج هذه الانجازات فى الوقت الذى كان يعانى فيه العالم الرأسمالى من آثار الأزمة الاقتصادية الكبرى . واستطاع الاتحاد السوفيتى أن يصلح ويعيد بناء ما دمرته الحرب ، وأن يعد قاعدة صلبة من الصناعات الثقيلة ، وأن يبنى قدراته من العلميين والفنيين اللازمين لتحقيق التنمية الذاتية للبلاد .

وبانتهاء الحرب العالمية الثانية ، اتجهت كذلك بعض الدول الأوربية والآسيوية الى النظام الاشتراكى ، علاوة على أنه بحصول بعض الدول المتخلفة على استقلالها ، اتجهت نحو تطبيق النظام الاشتراكى .

ولكن حدث أخيراً تراجع عن هذا النظام ، فاتجهت حكومات أوروبا الشرقية إلى الأخذ بآليات السوق ، وأعلن عن تفكك الاتحاد السوفيتى فى أول شهر يناير ١٩٩٢ ، واتجاه جمهورياته إلى اقتصاديات السوق .

ويتصف النظام الاشتراكى بعدة خصائص رئيسية نذكرها فيما يلى :

١ ـ الملكية الاجتماعية أو العامة لوسائل الانتاج :

تمثل الملكية العامة لوسائل الانتاج الموجودة بالاقتصاد القومى الركن الأساسى للنظام الاشتراكى ، فيلغى هذا النظام الملكية الفردية ، وان كان ذلك لا يمنع من ترك نسبة ضئيلة من وسائل الانتاج للملكية الفردية على سبيل الاستثناء ، وذلك بشرط عدم استخدام العمل الأجير فى استغلالها . أو اذا كان الأمر راجع الى اعتبارات خاصة تتعلق بمقتضيات التنمية الاقتصادية والاجتماعية . كما فى حالة تمليك الأراضى الزراعية للفلاحين توفيرا للحافز ، وتشجيعا لنمو شخصياتهم بعيدا عن التعقيدات الاجتماعية أو السلطة الادارية ، التى قد لا تتفق مع طبيعة هذا القطاع ، وما يسوده من علاقات اجتماعية وظروف تاريخية خلال مرحلة معينة من مراحل التنمية . وبصفة عامة فان السماح بالملكية الفردية لا يتم فى النظام الاشتراكى الا على سبيل الاستثناء ، وبشرط أن يخضع لسيطرة الدولة ، وما ترسمه من خطط تحكم أوجه النشاط الاقتصادى وتحقق أهداف التنمية على المستوى القومى .

وفى هذا النظام لا تسرى الملكية الاجتماعية على أموال الاستهلاك ، فهى تدخل فى ملكية الأفراد ، وذلك مثل دخول

الأفراد وادخاراتهم الراجعة الى عملهم والمساكن التى يسكنونهـا ، والأشياء المنزلية الموجودة فيها ، ومختلف وسائل التمتع الشخصى ٠

وتأخذ الملكية الاجتماعية أو الاشتراكية لوسائل الانتـاج شكلان رئيسيان : الأول هو ملكية الدولة أو احدى سلطاتها الاقليمية باعتبارها ممثلة للمجتمع أو الاقليم ٠ والثانى هو الملكية الجماعيـة لمجموعات معينة من أفراد المجتمع ٠ ويعتبر النوع الأول من أكثـر الأشكال تطبيقا فى الدول الاشتراكية ٠ ويتمثل النوع الثانى اما فـى الملكيات التعاونية وهى غالبا ما توجد فى قطاع الزراعة ومجالات انتاج بعض السلع الاستهلاكية كالمواد الغذائية ، وأما فى ملكية العامليـن فى الوحدة الانتاجية لوسائل الانتاج المستخدمة بها ، كما هو الحال بالنسبة للموجود بيوغوسلافيا ٠

٢ ــ الاشباع المتزايد للحاجات الاجتماعية (المادية والمعنوية) :

يشتق الهدف الرئيسى للنشاط الاقتصادى من طبيعة ملكيـة وسائل الانتاج ٠ فطالما أن الملكية الاجتماعية لهذه الوسائل هـى الشكل الرئيسى للملكية فى النظام الاشتراكى ، أصبح الهدف الـذى يسعى اليه هذا النظام هو تحقيق أقصى اشباع ممكن للحاجـات الاجتماعية المادية والمعنوية لكافة أفراد المجتمع ٠

وتتحدد درجة اشباع هذه الحاجات بطبيعة الحال بالمستوى الذى وصلت اليه القوى الانتاجية للمجتمع فى الفترة المعنية ، ومن ثم يستلزم الاشباع المتزايد لهذه الحاجات ، أن يكون هناك نمو متزايد لهذه القوى ، وما تحققه من انتاج .

ولا يقتصر النمو المتزايد للقوى الانتاجية على اشباع حاجات أفراد المجتمع اشباعا متزايدا فحسب ، بل انه يساعد أيضا على خلق حاجات جديدة تنتظر الاشباع ، مما يحفز على تنمية القوى الانتاجية أكثر ، وهكذا . ومن ناحية أخرى ، يعد استمرار زيادة حاجات الأفراد وقوتهم الشرائية ، شرطا ضروريا لاستمرار نمو القوى الانتاجية ، لأن هذه الزيادة هى التى تخلق طلبا فعليا متزايدا على مختلف المنتجات .

٣ ـ التخطيط لاستخدام موارد المجتمع المختلفة :

ما دامت الملكية الاجتماعية لوسائل الانتاج هى الشكل السائد للملكية ، فان سلطة اتخاذ القرارات بشأن استخدام الموارد تنتقل من الأفراد الى سلطة تمثل المجتمع ككل ، تقوم هذه السلطة بتوزيع عوامل الانتاج الموجودة فى المجتمع بين الفروع الانتاجية المختلفة ، التى يتكون منها الاقتصاد القومى ، وفقا لخطة قومية ، تضمن النسب الصحيحة اللازمة لنمو فروعه المختلفة ، موجهة الاقتصاد الى ما هو

يحقق المصلحة الكلية للاقتصاد القومى ، وتهدف الى تحقيق الهدف النهائى للنظام ، وهو الاشباع المتزايد للحاجات المادية والمعنوية .

فتقوم السلطة المركزية المسئولة عن التخطيط ، بحصر كل الحاجات المتعددة والموارد المختلفة ، ودراسة كيفية اشباع الحاجات بما هو متاح من موارد . فهى بذلك تحدد القرارات الخاصة بالانتاج والتوزيع ، مستهدفة تحقيق الاستخدام الأكفأ للموارد ، وتحقيق أكبر قدر من الرفاهية لأفراد المجتمع .

ومن ثم فان النظام الاشتراكى يقوم بمواجهة المشكلة الاقتصادية عن طريق التخطيط ، فالتخطيط هو الجهاز المقابل لجهاز الثمن فى النظام الرأسمالى . فهو الذى يجيب عن الأسئلة الخاصة بـ : ماذا ننتج ، وكم ننتج ، وكيف ننتج ، ولمن ننتج ... الخ . فجهاز التخطيط بما يتاح له من معرفة للموارد المختلفة للمجتمع ، وما يقوم به من دراسات عن حاجات الأفراد والمجتمع ، وبما يضعه من أولويات وأهداف يصبح فى مكان مفضل لاتخاذ القرارات المختلفة المتعلقة بالمشكلة الاقتصادية ، بما يضمن المصلحة الكلية للمجتمع .

هذا فيما يتعلق بالخصائص الرئيسية للنظام الاشتراكى ، كما تذكر بعيدا عن التطبيق الفعلى لها ، وما يكشفه التنفيذ العملى لها من نقائص ، تتعلق بمدى كفاءة النظام على مواجهة المشكلة الاقتصادية

وما يثارحون مدى قدرة أسلوب التخطيط المركزى على القيام بمـــا هو ملقى عليه من مهمة صعبة ٠

فهناك صعوبة أو استحالة فى امكانية تقدير الحاجـــات الاجتماعية للمجتمع بواسطة السلطة المركزية ، بما يجعل هنـــاك اختلاف بين خطط الانتاج المركزية والحاجات الفعلية للمجتمـــع ، ويترك بالتالى العديد من حاجات الأفراد دون اشباع ٠ فوضع خطة مركزية للانتاج لن يحترم مبدأ سيادة المستهلك فى استهلاك السلع والخدمات التى يريدها ٠

كما أن هناك صعوبات فيما يتعلق بامكانية اجراء الحســـاب الاقتصادى السليم ، نظرا الى أن أسعار السلع وخدمات عناصـــر الانتاج يتم تحديدها بقرارات ادارية ، لا تتفق بالضرورة مع قـــوى العرض والطلب ، بما يسمح بالتوجيه الأمثل للموارد الاقتصادية ٠

وتركز سلطة اتخاذ القرارات فى المستوى المركزى ، يـــؤدى الى بطء صدور القرارات ، واتصاف النظام بالبيروقراطية ، ممـــا يؤدى الى ضياع وسوء استخدام الموارد ٠

كما يفتقد النظام الاشتراكى إلى وجود الحافز الشـــخصى ، الـــذى يعطى الفرد الحافز نحو العمل وتسخير كل قواه من أجل زيادة الإنتاج ، ومن ثم فقد زال أخيراً هذا النظام فى أهم معاقله أى الاتحـــاد الســـوفيتى ودول شرق أوروبا .

النظام الاقتصادى المختلط :

يتضح من دراستنا لكل من النظامين الرأسمالى والاشتراكى ، أن الاستعانة بجهاز الثمن بمفرده فى النظام الأول ، والاستعانة بأسلوب التخطيط المركزى فحسب فى النظام الثانى ، يعرض كلا النظامين لبعض النقائص فى مواجهة المشكلة الاقتصادية ، لذلك نجد أن جميع الدول الرأسمالية — مع شىء من التفاوت — تسعى الى اجراء العديد من صور التدخل الحكومى فى النشاط الاقتصادى ، والذى وصل فى بعض الدول الى حد تأميم بعض الأنشطة الرئيسية ، والأخذ ببعض صور التخطيط ، للتخفيف مما يعوق جهاز الثمن من صعوبات ، ولمجابهة ما يتعرض له الاقتصاد من تقلبات وتبديد للموارد . كذلك نجد أن مختلف الدول الاشتراكية تقوم باجراء ما يسمى بالاصلاحات الاقتصادية فى طرق تنظيم وادارة الاقتصاد القومى ، مستعينة بجهاز الثمن وبعض أساليب السوق والحوافز ، وذلك على اقتناع بأن ما تمر به من مرحلة انتقالية لا يستطيع أن يتجاهل أجهزة السوق .

وبالرجوع الى الوراء للتعرف على الظروف التى دعت الدول الرأسمالية الى تدخل السلطة العامة فى الحياة الاقتصادية ، نجد أن النصف الأول من القرن العشرين كشف بما مر به من أحداث عديدة عدم قدرة النظام الرأسمالى الحر على التوفيق بين مصلحة الفرد

ومصلحة الجماعة . فلقد حدثت الحرب العالمية الأولى ، ودعت الى ضرورة تدخل السلطات العامة فى النشاط الاقتصادى ، لتكريس الجهود من أجل تحقيق الانتصار . كما أثار الكساد العالمى الذى ساد معظم دول العالم وخاصة الولايات المتحدة وانجلترا خلال الثلاثينات (١٩٢٩-١٩٣٤) الشكوك نحو مدى صحة وأهمية الفروض الخاصة بالحرية الاقتصادية ، وعدم التدخل الاقتصادى لتحقيق الرفاهية ، واستلزم تدخل الحكومة فى الحياة الاقتصادية .

وقد حدث أن نجحت الثورة الروسية فى عام ١٩١٧ ، واتبعت أسلوب التخطيط القومى الشامل منذ ١٩٢٨ . ورغم شكوك الاقتصاديين البورجوازيين فى مدى امكانية نجاح التجربة الروسية على مواجهة المشكلة الاقتصادية ، فلقد نجحت هذه التجربة ولفتت الأنظار الى ما يمكن أن يقدمه هذا النظام من انجازات كبيرة ، بعيدا عن الحرية وعدم التدخل الحكومى .

ولقد استلزم اشتعال الحرب العالمية الثانية توجيه النشاط الانتاجى فى الدول المتحاربة لخدمة الحرب ، مما أدى الى تدخل السلطات العامة فى تنظيم الانتاج والاستهلاك بطريقة مركزية ، وذلك للعمل على القضاء على الاسراف والضياع ، وتركيز كافة الجهود من أجل كسب الحرب بأقل التضحيات . وبانتهاء الحرب استلزم

الأمر اعادة بناء ما حطمته الحرب من قدرة انتاجية بالدول الأوربية المتحاربة ، بما استلزم كذلك قيام الحكومات بتعبئة الجهود والموارد من أجل بناء قدراتها الانتاجية فى أسرع وقت ممكن ، وبدون اسراف فى استخدام الموارد ٠

وبانتهاء الحرب العالمية الثانية ، اتجهت كذلك بعض الدول الأوربية والآسيوية الى النظام الاشتراكى مع أخذها بأسلوب التخطيط القومى الشامل.والى جانب ذلك فلقد نمت حركات التحرر الوطنى فى المستعمرات وشبه المستعمرات ، بما أدى الى استقلال عدد كبير من الدول المتخلفة اقتصاديا ٠ وقد سعت هذه الدول الى التنمية الاقتصادية لدعم استقلالها السياسى ، وتعويض ما فاتها من نمو ٠ ففى ظل محدودية الموارد الاقتصادية لهذه الدول ، والحاجة الى دفع عمليات التنمية الى أقصى سرعة ممكنة ، لا يمكن أن تعتمد على التنظيم التلقائى للنشاط الاقتصادى،لكى تصل الى ما تسعى اليه من أهداف ، ومن ثم فقد وجدت هذه الدول فى تدخل الدولة فى الحياة الاقتصادية،واتباع أسلوب التخطيط القومى الضرورة فى مسيرتها للتنمية ٠

وهكذا فقد شهد النصف الأول من القرن العشرين صورا مختلفة من تدخل السلطات العامة فى النشاط الاقتصادى لمعظم دول العالم ٠ فانقضى النظام الرأسمالى الحر ، وظهر النظام

الرأسمالى المقيد ، أو مايمكن أن يطلق عليه النظام الاقتصادى المختلط ، عدوة على ظهور النظام الاشتراكى .

ويجمع النظام الاقتصادى المختلط ـ بدرجات متفاوتة من دولة الى أخرى ـ جزئيا مابين بعض أسس النظام الرأسمالى الحر والنظام الاشتراكى . فنجد أن هذا النظام لايلغى نظام الملكية الخاصة لوسائل الانتاج الغاءا تاما ، كما أنه لايعمل على تركيز كل وسائل الانتاج تحت سيطرة القطاع الخاص . فقد تقوم الحكومة بتأميم بعض المشروعات التى تعمل فى الانشطة الاستراتيجية الهامة ، وتجعل تشغيلها تحت سيطرتها الكاملة . وقد تنشىء بعض المشروعات ، المختلطة ، التى تساهم فى رأسمالها مع القطاع الخاص ، بحيث لايقل نصيبها فى ذلك عن نسبة ٥١٪ ، حتى يكون لها الكلمة العليا فى تشغيل هذه المشروعات . ويترك للقطاع الخاص الحرية فى ادارة الانتاج فى بقية الانشطة الانتاجية ، مع العمل على منع قيام الاحتكارات الكبيرة ، وذلك عن طريق الرقابة ، ضمانا لمصلحة كل من المستهلك والمنتج على السواء . فيجمع هذا النظام مابين الحرية والتوجيه الكامل ، ويواجه المشكلة الاقتصادية جزئيا عن طريق جهاز الثمن ، وجزئيا عن طريق نظام التخطيط .

ومابنطوى عليه هذا النظام الاقتصادى المختلط من تعديلات على النظام الرأسمالى الحر والنظام الاشتراكى ، فهو يتغلب على عيوب كلا النظامين .



الفصل السادس

النظام الاقتصادى الاسلامى

جاء الاسلام منذ أربعة عشر قرنا بمبادئ وأصول اقتصادية معينة تضمنتها نصوص القرآن والسنة وبالتالى فهى ثابتة وخالدة بخلود الاسلام لتعلقها بالحاجات الأساسية التى هى قوام وسلامة المجتمع الانسانى . وتمثل هذه الاصول الاقتصادية الاسلامية "المذهب الاقتصادى الاسلامى" ، وهى أصول الهية من عند الله ، ومن ثم فانه لا يجوز الاختلاف فيها أو الخروج عنها ، وهى صالحة لكل عصر بغض النظر عن درجة التطور الاقتصادى ، وبغض النظر عن أشكال الانتاج السائدة فى كل مجتمع . وان كان من المتعين الكشف عن هذه الأصول بلغة العصر والمجتمع ، بمعنى عرضها وشرحها وبيان الصيغة الملائمة التى يمكن أن يعيها أفراد المجتمع . وهنا تأتى عملية كيفية أعمال وتطبيق هذه الأصول فى مواجهة مشكلات المجتمع المتغيرة ، فيظهر ما يمكن أن نطلق عليه النظم الاقتصادية الاسلامية . فالمذهب الاقتصادى الاسلامى ذى الأصول والقواعد الالهية الثابتة يمكن أن يترجم فى مجال العمل والتطبيق الى العديد من النظم الاقتصادية

الاسلامية تبعا لاختلاف ظروف كل مجتمع ووفقا للمصالح المتغيرة للمسلمون ، طالما كانت هذه التطبيقات ملتزمة بالقواعد والأصول الخاصة بالمذهب الاقتصادى للاسلام (*) .

ومن القواعد والأصول الاقتصادية التى تضمنتها نصوص القرآن والسنة :

أصل أن المال مال الله والبشر مستخلفون فيه ، والالتزام بالتنمية الاقتصادية المتكاملة ، وضمان حد الكفاية لكل فرد أيا كانت ديانته أو جنسيته ، وعدالة التوزيع وحفظ التوازن الاقتصادى بين أفراد المجتمع ، وتكافوء التبادل ، وترشيد الاستهلاك والانفاق ... الخ .

أما التطبيق لهذه القواعد فى مواجهة المشكلات المتغيرة للمجتمع فيمكن أن يظهر فيما يطلق عليه نظم اقتصادية اسلامية ، حيث تتعدد هنا صور التطبيق ويتسع مجال الاجتهاد بما يناسب ظروف كل مجتمع . فمدى الأخذ بالحرية الاقتصادية وتدخل الدولة فى النشاط الاقتصادى أمر يتوقف على ظروف المجتمع لكى يتحقق كفاية الانتاج وعدالة التوزيع وحفظ التوازن الاقتصادى بين أفراد المجتمع

(*) محمد شوقى الفنجرى (دكتور) أنظر مقدمة كتاب :
رفعت العوضى (دكتور) من التراث الاقتصادى للمسلمين ـ الطبعة الثانية ـ دار الطباعة الاسلامية ـ ١٤٠٨ هـ ـ ١٩٨٨ م ـ ص ٧٥٦ .

وتقريب الفوارق بينهم . وكذلك بيان مقدار حد الكفاية أو المستوى اللائق للمعيشة الذى تلتزم الدولة بتوفيره لكل مواطن فيها متـــى عجز أن يوفره لنفسه لسبب خارج عن ارادته كمرض أو عجـــز أو شيخوخة أمر كذلك يختلف باختلاف الزمان والمكان (*) .

بعد هذه المقدمة نتجه بشىء من التوضيح الى بيان أهداف وأركان النظام الاقتصادى الاسلامى ، التى يتعين توفرها فـــى أى صورة من صور السير على نظام اقتصادى مستمد فى أصوله من الكتاب والسنة (**).

أهداف النظام الاقتصادى الاسلامى :

ينطلق النظام الاقتصادى الاسلامى من حقيقة أن الناس جميعا " فى الانسانية " سواء . " كلكم لآدم وآدم من تراب " (***) ،

(*) المرجع السابق ـ ص ٦ ، ٧ .

(**) تم الرجوع فى هذا الشأن الى : ابراهيم الطحاوى (دكتور) ـ الاقتصاد الاسلامى مذهبا ونظاما : دراسة مقارنة ـ الجـــزء الثانى ـ مطبوعات مجمع البحوث الاسلامية ـ الهيئة العامـــة لشئون المطابع الاميرية ـ القاهرة ـ ١٩٧٤ ـ ص ص ٢٦٥ : ٢٨٧ .

(***) جزء من خطبة الوداع .

" هو الذى خلقكم من نفس واحدة " (*) . فهناك وحدة بين الناس قائمة على وحدة الطبيعة الحيوية بينهم ، فهم جميعا سواء فــى ذلك دون أى تفاوت ، سواء اختلفت ألوانهم ، أو تعددت ألسنتهم أو تكاثرت وتنوعت شعوبهم ، أو تباينت ثقافاتهم ، أو تفاوتـــت أوضاعهم ومكاناتهم . وطالما أن الناس سواسية فى الأصل والنشأة فهم متساوون فى الحقوق والواجبات الأصلية ، ومتساوون فى أصــل الاستحقاق بالنسبة للثروة القومية .

هذه السواسية بين الناس جميعا ، لا تقتضى بالضرورة السواسية فى المواهب والقدرات والخبرات ، طالما أنهم لم يخلقوا سواسيـــة فى الصفات البدنية أو المزايا الفعلية . ومن هنا نجد أنه وان كـان الناس كلهم لمجتمعهم أبناء متساوون ، الا أنه من المتعين أن يكـون هناك تفاضل بينهم بمقدار ما يقدمه كل منهم لهذا المجتمع مــن جهد بناء ، وعمل مفيد للنفع العام : " لا فضل لعربى على عجمى الا بالتقوى والعمل الصالح (**) " . ومن ثم كان التفاوت فى النصيب مــن ناتج العمل القومى العام .

(*) جزء من الآية رقم ١٨٩ من سورة الاعراف .

(**) جزء من خطبة الوداع .

من هذا المنطلق ـ التساوى فى الحقوق والواجبات الأصلية والتوزيع العادل لناتج العمل العام على جميع من فى المجتمع ـ يستهدف النظام الاقتصادى الاسلامى تحقيق مجتمع " الكفاية " و " الأمن " . فيقول الله سبحانه وتعالى فى سورة قريش " فليعبدوا رب هذا البيت . الذى أطعمهم من جوع وآمنهم من خوف " (*). فلكى تعيش البشرية فى حالة سعيدة لا بد أن يتحقق لها الشبع من الجوع والأمن من الخوف فى آن واحد. فتحقق الكفاية والأمن هما غاية النظام الاقتصادى الاسلامى ، لأنهما غاية سعادة البشرية .

أركان النظام الاقتصادى الاسلامى :

اتساقا مع ما يقوم عليه النظام الاقتصادى الاسلامى من منطلق وما يسعى الى تحقيقه من مجتمع الكفاية والأمن ، تأتى الأركان التى يقوم عليها كما يلى :

(١) الملكية وظيفة اجتماعية :

يعترف النظام الاقتصادى الاسلامى بالملكية بنوعيها ، الخاصة والعامة ، اقتناعا بضرورات وجود كل منهما ، ودوره فى تحقيق هدفه فى

(*) الآية رقم ٤ من سورة قريش .

اقامة مجتمع الكفاية والأمن ، مما يعنى أنه يرى فى كل منهما وظيفة اجتماعية ، يتحقق بها التوفيق بين المصلحة الخاصة والمصلحة العامة . ومن ثم لا تكون مجرد مُكْنَةٍ شخصية ، أو سلطة عامة للدولة ، تتيح لصاحبها امكانية الاحتكار أو الاستغلال أو الاستذلال .

والاعتراف بالملكية الخاصة ، استجابة لغريزة التملك التى فطر عليها الانسان ، مقيد فى النظام الاقتصادى الاسلامى بالالتزام بالتشريعات المالية الاسلامية الثلاثة [*] ، مع خضوعها لرقابة الجماعة ،

(*) يُلزم الاسلام باجراءات توزيع معينة لتحقيق العدالة بين أفراد المجتمع ، على نحو تلتقى فيه ، ومعه ، مصلحة الفرد ومصلحة الجماعة ، فى " توازن سليم " لا بخس فيه لحق جانب لحساب جانب آخر . فقد سبق بيان وجهة نظر الاسلام من أن المال مال الله سخره لمصلحة الجماعة ، وأنه ليس للفرد حق أصيل فى حيازته ، وأن ملكية الأفراد للمال مباحة ، دائما ، فى الحدود التى أوردتها تعاليم الاسلام ، أى فى الحدود التى تضمن أداء المال لوظيفته الاجتماعية .

فى هذا الخصوص انبثقت فكرة التكافل والضمان الاجتماعيين فى الاسلام ، فجاءت التشريعات التى توضح الفئات المستحقة لذلك (الفقراء ، المساكين ، المرضى ، المكفوفين ، المقعدين ، الشيوخ ، المشردين ، اللقطاء ، اليتامى ، الأسرى ، المدينين ، ابن السبيل ، ذوى القربى ، الدية على القاتل خطأ ، الجوار ، ...

خضوط يتيح للدولة حق تقييد هذه الملكية ، أو تحديدهـــا ، أو نزعها أو مصادرتها ، اذا انحرف بها صاحبها عن مصلحة الجماعة بما يهـدد كفاية المجتمع أو أمنه . ومن ثم تصبح الملكية الخاصـة

***

الضيافة ... الخ) وكذلك جاءت التشريعات الـتى تبين مصادر الموارد المالية التى تستحق للفئات السابقة ، ويطلق عليهـــــا التشريعات المالية الاسلامية الثلاث ، ايرادا ومصروفا ويجـــب أداؤها ، ان طوعا أو كرها وهى :

النوع الأول : تشريعات الخزانة العامة : وتتولاها الدولـــــة تحصيلا وانفاقا . ومجالها من حيث المقررات اللازم تحصيلها : الذكاة والغنائم ، والركاز ، والخراج ، والجزية ، والعشـــره العشور (جمارك التجارة الداخلية) ، والضوائع ، وتركة مـــن لا وارث له . وهى تنفق ضمانا اجتماعيا ، بما يحقق التـــوازن السليم بين أفراد المجتمع انتاجا واستهلاكا .

النوع الثانى : تشريعات الانفاق الأهلية : ويباشرها الأفـــراد انفاقا ، تحقيقا للتكافل الاجتماعى فى مجالات الانفاق الخاصـــة والعامة ، انتاجا واستهلاكا ، أيضا ، مشاركة للدولة فى مشروعاتها التى تستهدف تحقيق " التوازن السليم " بين أفراد المجتمـــع ، وذلك من حصيلة مقررات : نفقات الأقارب ، والكفارات ، وصدقة الفطر ، والأضاحى ، والوصية ، أو ما يخرج عنه الورثة مـــن التركة لمن حضر قسمتها من أولى القربى واليتامى والمساكيـــن .

***

بهذه المواصفات وظيفة اجتماعية • وبعبارة أخرى ، فان كانت الملكية الخاصة مصانة فى النظام الاقتصادى الاسلامى ، فانها محكومة فيه أيضا – وفى نفس الوقت – بما يحقق مصلحة الجماعة • وهذا النوع من الملكية ينفرد به النظام الاقتصادى الاسلامى عن الأنظمة الاقتصادية الأخرى •

===

وأخيرا ما يفرضه الانسان على نفسه ، وفاءً بنذر ، أو وقفا ذريا ، أو خيريا ، أو ما يرى انفاقه فى مثل هذه الوجوه ، سرا وعلانية •

النوع الثالث : تشريعات ضرائب " الكفاية " و " الأمن " : هو ما للدولة من حق فى مال الأغنياء – بعد كل ما تقدم – اذا لم تف موارد النوعين السابقين بتحقيق " التوازن السليم " بين أفراد المجتمع ، وظل هناك قصور فى تحقيق الكفاية فعلا لكل الأفراد • ومن ثم لا يتأتى أن يتحقق الأمن بينهم • وقدر تلك الضرائب ووسيلة تحصيلها غير محدودة الا بتحقيق " الكفاية " على وجهها الصحيح ، بشرط ألا تجور على الحاجة الأصلية للمفروضة عليه •

على أن هذه الحقوق التى بينتها تلك النصوص والتشريعات الاسلامية فى أموال الناس للناس ، تهدف أولا وبالذات الى : نظافة المال وطهارته وتصفية النفوس من التعلق به عن طريق اشعار حائز المال دائما بأنه خليفة الله فيه ادارة واستثمارا وتنمية

===

وإذا كان الاعتراف بالملكية العامة ، لحماية المجتمع من أخطار الاحتكار والاستغلال بالنسبة لبعض موارد الطبيعة ومصادر الرزق فيها ، فإنها لا تكون إلا في نطاق ما يشكل ضرورة عامة وشاملة لجميع أفراد المجتمع (كالماء والكلأ ، والنار ، والملح) أو كان غير متأثر في تكوينه أو تشكيله بالعمل الخاص (كينابيع البترول ، ومناجم المعادن على اختلافها) ، أو تكون فيه مصلحة عامة للجماعة الاسلامية كلا (كالحمى) .

وبعبارة أخرى : فالملكية العامة موجودة في النظام الاقتصادي الاسلامي ، ولكن في الاطار الذي يجعل من موضوعها وظيفة اجتماعية .

(٢) جهاز الثمن :

جهاز الثمن له وجوده ، ومبرراته في النظام الاقتصادي

= دون اكتناز . وأخيرا لتحقيق العدالة في توزيع الثروة والتراحم والتعاطف والتحاب والتآخي بين أفراد المجتمع ... الخ .
أنظر :

ابراهيم الطحاوي (دكتور) الاقتصاد الاسلامي مذهبا ونظاما — الجزء الأول — مطبوعات مجمع البحوث الاسلامية — الهيئة العامة لشئون المطابع الاميرية — القاهرة — ١٩٧٤ — ص ص ٣٤٥ : ٤٠٨ .

الاسلامى • فتتحدد أثمان السلع بالعرض والطلب ، ولكن وفقــا للسلوك الاخلاقى الاسلامى فى المعاملات ، الذى يحتم تحقيق عدالة الثمن ، وعدالة الأجر ، وعدالة الربح ، وعدالة العرض ، وذلك عـن طريق :

- تحديد أثمان السلع دون مغالاة بحيث لا يؤول الى المنظـم الاربح عادل منها • ومن هنا كان شجب الربح الفاحـش أساسا فى المعاملات ، وفقا لقواعد الاسلام •
- عدم الغش فى السلع التى تكون موضوع التداول فى الأسواق ، كما وكيفا • ومن هنا كان جواز الرجوع فى الصفقة اذا تبين أى غش فى موضوعها •
- تحديد الأجر بحيث يؤول الى الأيدى العاملة نصيبها العادل من أثمان السلع .

بهذلك أصبحت عدالة العرض ، وعدالة الثمن ، وعدالة الربح ، وعدالة الأجر ، صورا أربع للعدالة فى المعاملات وفقا لقواعد الاسلام ، ومن ثم فجهاز الثمن - بهذه الصورة - له ثلاث وظائف :

- تحديد الأثمان العادلة للسلع موضوع التداول •
- تحديد الأثمان العادلة لعوامل الانتاج التى تتضافر فى انتاج السلع ، أو فى تقديم الخدمات (خدمات التوزيع والتسويق) المرتبطة بانتاج السلع •
- تحقيق التوازن بين الانتاج والاستهلاك •

(٣) الحرية الفردية فى اطار أخلاق الاسلام وتعاليمه :

حرية الفرد كمنتج متوافرة له فى النظام الاقتصادى الاسلامى بالنسبة لشتى ضروب النشاط الاقتصادى بلا قيود ولا حدود ، الا ما نص عليه الاسلام من أخلاق السلوك الاقتصادى ، وتنظيماته لتوفيه حاجة المجتمع من كل ما يحقق " الكفاية " و " الأمن " قبل مباشرة انتاج أى نوع من الكماليات .

كما أن حرية الفرد كمستهلك متوافرة له أيضا بالنسبة لجميع المنتجات الاقتصادية ، بلا قيود ولا حدود ، الا ما نص على منعه الاسلام من محرمات لتفادى الاضرار بالجماعات الاسلامية .

(٤) العمل الانسانى معيار للتقويم الاجتماعى :

لا ميزة ولا حق فى النظام الاقتصادى الاسلامى لأى انسان بغير عمل ، ما دام قادرا عليه ، وكانت فرصته متاحة له . ومن ثم فاذا عمل كان له عائد عمله ـ أجرا ، أو ربحا ، أو هما معا ـ أساسا للملكية الخاصة ، وأداة رئيسية من أدوات تحقيق " عدالة التوزيع " فى المجتمع .

أما من كان عاجزا عن العمل ، كليا أو جزئيا ، أو كان قادرا عليه ولم تتح له فرصته ــ بعد بحثه عنها وسعيه اليها ــ فان ذلك لا ينال من قيمته ولا ينقص من قدره الانسانى ، بل يكون له فى مال المسلم العامل " حق " يحصل عليه ــ دون استجداء ــ اختيارا أو بواسطة الدولة اجبارا من خلال تنفيذ وتطبيق تشريعات الاسلام المالية الثلاث (*) ، تأسيسا على مبدأى " التضامن " و " الضمان " الاجتماعيين المقررين فى الاسلام .

(٥) حافز الربح عائدا للمنظم :

يعترف النظام الاقتصادى الاسلامى بحافز الربح كعائد للمنظم ، باعتبار هذا الربح أحد عوامل تحقيق عدالة التوزيع ، وباعتباره أيضا من أقوى الحوافز على العمل واتساع قاعدة الانتاج . بل ان التنظيم فى حد ذاته كعمل يمثل أرقى أنواع العمل ، نظرا الى أن المنظم يتحمل عبء المخاطرة بالأموال فى المشروعات الصناعية أو الزراعية أو التجارية أو المشتركة وفقا للسلوك الأخلاقى الذى أقره الاسلام دون استغلال أو احتكار بوجه ما .

(*) السابق ذكرها فى الهامش السابق .

(٦) عـــدالة التوزيع :

تشمل عدالة التوزيع نوعين :

أ ــ عدالة توزيع الثروة القومية ، ويكون ذلك من عدة طرق :

* ثروة عن طريق الملكية الخاصة نتيجة لعائد العمل (أجــرا ، أو ربحا ، أو ريعا) ومن ثم فهى من أكبر الحوافز والدوافع اليه .

* ثروة عن طريق الميراث ، بما يعنيه من تفتيت للثروة الخاصـــة بصورة تلقائية ، وعدم تركزها فى شخص واحد بصورة أبدية كمـــا هو الحال فى بعض الأنظمة التى يؤول فيها الميراث للابـــــن الأكبر .

* ثروة عن طريق انتزاع أو مصادرة ملكية خاصة من أيدى الأفـــراد الذين انحرفوا فيها ، أو بها ، عن وظيفتها الاجتماعية ، بمـــا يضر مصلحة الجماعة ، وذلك سدا لباب الاستغـــلال ، أو الاحتكار أو سوء الاستعمال .

* ثروة عامة عن طريق الضرائب والوظائف المالية الاسلامية علـــى الملكية الخاصة ــ مكتسبة أو موروثة ــ كأداة من أدوات اعادة التوزيع ، تحقيقا لعدالته ، مما يتمثل فى تنفيذ وتطبيق أنــواع التشريعات المالية الاسلامية الثلاثة .

* ثروة عامة تعود بالنفع العام على المجتمع الاسلامى ككل ، عن طريق منع الملكية الخاصة عن بعض موارد الطبيعة ، منعا للاستغلال أو الاحتكار ، وسدا لبابها .

ب — عدالة توزيع الناتج العام ، ويتم ذلك عن طريق :

* توزيع الناتج بصفة أساسية وفقا :

١) لمعيار "الحاجة" وحدها (لكل حسب حاجته) لمن كان قادرا على العمل — كلا أو جزئا — ولم تتح له فرصته أو كان عاجزا عنه كليا .

٢) لمعيار "العمل" وحدة — أجرا أو ربحا أو هما معا (لكل حسب عمله) لمن كان قادرا على العمل كليا ، ومارسه فعلا .

٣) وفقا لمعيارى الحاجة والعمل معا (لكل حسب حاجته ، ولكل حسب عمله) لمن كان عاجزا عن العمل جزئيا ، ومارسه وفق قدرته وطاقته .

* تحريم الربا باعتباره عائقا من عوائق عدالة التوزيع ، وأسلوبا ظالما وسيئا .

(٧) التعاون في شتى مجالات الحياة الانسانية :

التعاون هو قوام المجتمع الاقتصادى الاسلامى سواء فيما يتعلق به داخليا (بين الفرد والأفراد الآخرين فى مجالات الانتاج والتوزيع والاستهلاك) ، أو فيما يتعلق بعلاقاته الخارجية مع بقية المجتمعات الاسلامية فى الصعيد العالمى كله .

البـــــاب الثالث

نظرية القيمــــــة

يتناول هذا الباب ما ينقسم اليه من نقاط فى فصول عشر كما يلى :

* الفصل السابع : تطور نظريات القيمة .
* الفصل الثامن : السـوق .
* الفصل التاسع : الطلـب .
* الفصل العاشر : العـرض .
* الفصل الحادى عشر : ثمن التوازن .
* الفصل الثانى عشر : نظرية الاستهلاك .
* الفصل الثالث عشر : نـظرية الانتاج .
* الفصل الرابع عشر : تضافر عوامل الانتاج .
* الفصل الخامس عشر : نفقات الانتاج .
* الفصل السادس عشر : توازن المشروع .
* ملحق الفصل الثالث عشر : اتساع نطاق الانتاج والتوطن

الفصل السابع

تطور نظريات القيمة

طالما أن كل فرد من أفراد المجتمع لا يقوم بانتاج جميع ما يلزمه من سلع وخدمات ، وطالما يعتمد فى حصوله على معظم هذه الاحتياجات عن طريق مبادلة ما يقوم بانتاجه بما هو فى حاجة اليه ، كان من الطبيعى أن يحدث التساؤل عن النسبة التى يتم بها مبادلة سلعة بأخرى ، أو بعبارة أخرى قيمة السلعة . فمم تستمد الأشياء قيمتها ؟ ما الذى يجعل احدى السلع حرا ، لا ندفع مقابل الحصول عليه أى شئ ، وما الذى يجعل النسبة الكبرى من السلع سلع غير حرة ، لا بد أن نعطى فى سبيل الحصول عليها شئ مما نملكه ؟ .

لقد شغل هذا الموضوع العديد من الأفراد منذ القدم ، ولا يزال يشغل بالنا حتى الآن ، بما يدور حول الحاجة الى اعادة تسعير المواد الخام المصدرة ، وتسعير المصدر من البترول .

ونحن فى مجتمعاتنا المتحضرة لا نقوم بمقايضة سلعة مقابل أخرى ولكننا نستعمل لتسهيل التبادل بين السلع والخدمات سلعة وسيطة ، وهى النقود ، فنحصل على الأشياء بأن ندفع قيمتها بالنقود ، أو بعبارة أخرى ندفع أثمانها ، فالثمن هو التعبير النقدى للقيمة ، أو قيمة السلعة بالنسبة للنقود .

ويهمنا هنا أن نوضح ما مرت به الكيفية التى تتحدد بهـــا قيمة السلع بالنسبة لبعضها البعض من نظريات مختلفة ، حـــتى نستطيع أن نتعرف على أسباب التفاوت فى قيم الأشياء المختلفـة ، أو بمعنى آخر أسباب اختلاف أثمان الأشياء المختلفة .

نظرية العمل للقيمة :

من الواضح أن انتاج السلع يقترن ببذل الجهد وتحمـــل المشاق . فالجهد المتمثل فى التضحية بالوقت ، وفى تحمل مشـاق العمل والتفكير ، هو ما يدفعه الفرد فى سبيل الحصول على مـــا يحتاج اليه . فهذه الظاهرة الواضحة ، التى تصاحب خلق السلـع وانتاجها ، دفعت الكثير من البحاث الى ارجاع قيم الأشياء الـى ما يبذل من عمل انسانى فى سبيل انتاجها ، فاعتبروا أن العمـــل الانسانى هو مصدر قيم الأشياء ، وبالتالى مصدر القدرة التبادلية ، التى تتمتع بها الأشياء ، فكل من آدم سميث وريكاردو وماركـــس ارجعوا قيمة السلعة فى الزمن الطويل الى ما بذل فى انتاجها من كمية العمل . فبدون العمل لن تكون هناك قيمة للسلع . وانه يمكن قياس قيمة أى سلعة بالنسبة لغيرها ، بكمية ما بذل من عمل فـــى كل منها ، فقيمة السلعة التى استغرق انتاجها يومين ، تســاوى ضعف قيمة السلعة التى استغرق انتاجها يوما واحدا . وقـــد اعترف آدم سميث وريكاردو بأهمية رأس المال ، باعتباره " عـــل

مدخر " ، وأن استخدام هذا العمل المدخر يساعد فى خلق القيمة ومن هذه الزاوية تقترب آراء آدم سميث وريكاردو مع ما ينسبون القيمة الى تكاليف الانتاج .

وقد نسب كارل ماركس قيم الأشياء الى العمل . فالعمل هو مصدر القيمة ، تتقارن قيم الأشياء بمقدار العمل الاجتماعى الضرورى من بذله فى انتاجها . والمقصود بالعمل الاجتماعى ، هو عمل عامل متوسط المهارة ، وبالقدر المتوسط من الجهد فى ظروف الانتاج العادية . فللمقارنة بين قيمة سلعتين ، نقوم بتحويل ما بذل فى كليهما من عمل الى ما يسمى بالعمل الاجتماعى أو العمل البسيط simple labour ، ومن ثم تتحدد القيمة التبادلية بينهما على أساس كمية ما بذل فى انتاج كل منهما من عدد ساعات عمل بسيط . فقيمة المنضدة تبلغ ضعف قيمة الكرسى ، اذا كان ما بذل فى انتاجها من عدد ساعات عمل بسيط ، يبلغ ضعف ما بذل فى صنع الكرسى .

وقد انتقدت النظريات التى تنسب القيمة الى العمل للعديد من الأسباب ، فالعمل ليس عنصرا متجانسا ، فهو عنصر يضم أنواعا عديدة من الجهود . تتفاوت كفاءتها ، وتتباين أهميتها ، وتختلف فيما بينها من حيث الكفاءة التى تؤدى بها . فمن الصعب أن

نقارن بين عمل الصانع ، الذى يقوم بانتاج محركات كهربائية ، بعمل العامل الذى يقوم بانتاج الأثاث ، وبالتالى يصعب أن نقارن بين قيم السلع التى يقوموا بانتاجها . وأن تفاوت المجهود بين شخصين مختلفين من العمال ، فان التفاوت بين أفراد التخصص الواحد أمر طبيعى كذلك ، فعمال الحرفة الواحدة يتفاوتوا من حيث الكفاءة والبراعة والسرعة ، مما لا يجعل وحدة الزمن التى يقضيها كل منهم فى عمله متساوية فى الأهمية ، بما لا يؤدى بالرجوع الى العمل لقياس القيمة الى نتيجة يطمأن عليها ، أو تكون خالية من التقدير أو التقويم الشخصى . فليست هناك وحدة ثابتة من العمل ، يمكن تحديد صفاتها ومميزاتها ، لنرد اليها وحدات العمل المختلفة ، على اعتبار أن هذه الوحدة الثابتة من العمل ، تمثل مقياس عام يستخدم فى أداء المقارنة بين كمية العمل المبذول فى انتاج كل سلعة من السلع المختلفة .

ولا يمكن أن نعفى نظرية العمل للقيمة من هذا النقد حتى مع بساطة ظروف الانتاج فى الوقت التى ظهرت فيه هذه النظرية أيام آدم سميث وريكاردو ، حيث لم تكن قد انتشرت بعض نظم الانتاج الكبير والمصانع الهائلة التى تجمع تحت سقوفها العدد والالات الباهظة التكلفة . ولم يكن قد عرف بعد الدور الهام الذى يلعبه المنظم فى تجميع عوامل الانتاج والتنسيق بينها فى العملية

الانتاجية ، ولم يكن قد ظهر ما يمكن أن تتحمله عمليات الانتاج من مخاطر من جراء الانتاج بكميات كبيرة والتسويق فى أسواق بعيدة دون وجود طلبات مسبقة تضمن تصريف ما تم انتاجه . فهذه ظروف جدت وظهرت أهميتها من بعد ظهور نظرية العمل للقيمة ، وبالتالى جعلتها بعيدة أكثر وأكثر عن الصحة فى التعرف على مصدر قيم السلع والخدمات .

وليس بخاف قصور هذه النظرية فى التعرف كذلك على قيم الموارد الطبيعية ، التى لم يبذل فى خلقها أى مجهود بشرى . فالمناجم والأراضى الزراعية وأراضى البناء فى المدن المزدحمة السكان تعتبر سلع كغيرها من السلع التى يدفع مقابل معين للحصول عليها ، على الرغم من عدم تحققها نتيجة للعمل أو المجهود البشرى .

نظرية نفقة الانتاج :

رفض أنصار نظرية نفقة الانتاج الأخذ بنظرية القيمة التى تستند الى اعتبار العمل هو العامل الوحيد الذى ترجع اليه قيم الأشياء . فمن رأيهم أن العمل ليس هو العامل الانتاجى الوحيد الذى يشترك فى العملية الانتاجية ، فمساهمة بقية عوامل الانتاج ، بالاضافة الى العمل لا بد أن تدخل فى تحديد قيم الأشياء . فالقيمة

من وجهة نظر جون ستيوارت ميل تمثل العناصر المختلفة المكونة لنفقة الانتاج ، بما فى ذلك الأرباح التى يحصل عليها المنظم . فندرة بعض المواد ، قد تؤدى الى ارتفاع قيمتها ، والى ارتفاع قيمة الأشياء التى تشترك فى انتاجها . فاذا كانت المواد الخام والأرض التى يتعاون معها العمل فى الانتاج نادرة ، ترتب على ذلك ارتفاع قيمة السلع الناتجة عنها . فلن تكون قيمة السلع عالية لكثرة العمل المبذول فى انتاجها فقط ، بل لما أنفق عليها كذلك من نفقة لاستخدام عوامل الانتاج الأخرى ، سواء رأس المال أو الموارد الطبيعية أو التنظيم .

ونظرا الى ما يمكن أن يحدث من اختلاف فى نفقة الانتاج من منتج الى آخر ، فقد أفاد أصحاب نظرية نفقة الانتاج الى توقف القيمة على نفقة الانتاج الخاصة بالمنتجين الذين ينتجون فى أسوأ الظروف . فما دام المجتمع فى حاجة الى انتاج هؤلاء المنتجين ، فلا بد من أن يتحمل الأثمان التى تغطى نفقات انتاجهم .

وان كانت قد أشركت نظرية نفقة الانتاج بقية عناصر الانتاج فى تحديد قيم السلع والخدمات ، الا أنها ــ علاوة على النظرية التى تنسب قيم الأشياء للعمل ــ لم يوجها اهتمامهما الى الطلب فى تكوين القيمة . فمن الواضح أن السلعة لا تكتسب قيمة بمجرد أن يشترك فى انتاجها بعض عناصر الانتاج ، فلا بد كذلك أن يكون للسلعة منفعة . فما قيمة سلعة اشترك فى انتاجها بعض عناصر الانتاج ، ولكنها بعد ذلك لا تلقى طلبا.فلم يوفق الاقتصاديون الأقدمون

فى الربط بين القيمة والمنفعة ، فقد أوضح آدم سميث بأن الماء وهو أكبر الأشياء منفعة ، هو أقلها قيمة ، بينما أن الأشياء المشكوك فى نفعها مثل الماس لها أكبر القيم . وقد أدت هذه المسألة المحيرة ، التى أطلق عليها " لغز القيمة " الى أن ترك الاقتصاديون الأندمون المنفعة جانبا واعتمدوا على العمل .

نظرية المنفعة :

تتأثر القيمة بالمنفعة ، فأى شئ ليس له منفعة ، أو منفعته قليلة لا بد أن تتأثر قيمته بذلك ، فيكون لا قيمة له ، أو قد تساوى شيئا تافها بغض النظر عما أنفق فى انتاجه من أموال . وقد يزيد الاقبال على شئ معين ، فتزيد قيمته ، على الرغم من عدم تغير تكاليف انتاجه . فنظرية نفقة الانتاج لا تفسر كذلك التغيرات التى تحدث على القيمة ، علاوة على أن تلك النظرية لا تفسر أسباب ارتفاع قيم الأشياء النادرة كالتحف والأراضى الممتازة الموقع .

وعلى ذلك نجد أن هناك نظرية ترجع قيمة الشئ الى منفعته فهناك من أعتبر أن المنفعة هى مصدر القيمة ، فالاشياء تستمد قيمتها من منفعتها ، ووجهة النظر هذه لم تتجاهل أهمية الندرة فى تحديد قيمة الأشياء ، ولكنها لم تستطع الوصول الى الرباط الدقيق الذى يربط المنفعة بالندرة فى علاقتهم بالقيمة ، الى أن ظهرت نظرية المنفعة النهائية أو الحدية .

وترى نظرية المنفعة الحدية أن قيمة السلعة تتوقف على منفعتها الحدية ، أى المنفعة التى يحصل عليها الفرد من الوحدة الأخيرة (الحدية) من السلعة . فمنفعة كل وحدة اضافية من السلعة تقل عن منفعة الوحدة السابقة عليها ، فالمستهلك يحصل على أكبر منفعة من الوحدة الأولى التى يستهلكها من سلعة من السلع ، ويتناوله وحدة ثانية تكون منفعتها أقل ، وهكذا تتناقص منفعة كل وحدة عن الوحدة السابقة عليها بالاستمرار فى استهلاك وحدات متتالية من السلعة. ويستمر المستهلك فى استهلاك وحدات اضافية الى أن تصبح منفعة الوحدة الأخيرة (أو الحدية) مساوية على الأقل للمنفعة التى يخسرها بانفاقه لنقوده على هذه الوحدة من السلعة ، أو بمعنى آخر أن تتساوى على الأقل المنفعة الحدية للسلعة مع ما يدفعه مقابلها من ثمن ، فعلى ذلك تتحدد قيمة الشئ بما يساوى منفعته الحدية .

ومن الواضح أن هذه النظرية الأخيرة تستطيع أن تفسر ما سبق أن سمى "بلغز القيمة" فالأشياء النافعة جدا كالخبز والماء يمكن الحصول عليها بأثمان منخفضة ، وذلك لأن وفرتها النسبية تعمل على خفض منفعتها الحدية . والأشياء الأقل نفعا مثل المجوهرات والتحف الفنية ، لا يمكن الحصول عليها الا بأثمان مرتفعة جدا ، وذلك لأن ندرتها النسبية تعمل على رفع منفعتها الحدية ، وذلك بغض النظر عما اذا كانت منفعتها الكلية كبيرة أم صغيرة .

وقد يوجه النقد الى نظرية المنفعة النهائية أو الحدية ، على أساس أنها تركز الاهتمام نحو جانب الطلب ، وتهمل جانب العرض لذلك نجد أن "مارشال" ، قد أخذ فى اعتباره كلا من المنفعة الحدية ونفقات الانتاج الحدية ، على أساس أن الأولى تحكم جانب الطلب ، والثانية تحكم جانب العرض . فالمستهلك مستعد للحصول على الوحدة من السلعة ، طالما أن ما يدفعه من مقابل يساوى ما تقدمه له من منفعة حدية . والمنتج مستعد لكى يتنازل عن الوحدة من السلعة ، طالما أن ما يحصل عليه من مقابل يساوى ما تحمله من نفقة حدية . فنظرية القيمة لمارشال ترجع القيمة الى كل من الطلب والعرض ، ولكن كيف تكون مساهمة كل من هذين الجانبين فى تحديد القيمة ؟ هنا أضاف مارشال عنصر الزمن ، وذلك باعتبار أن الطلب هو المؤثر الأقوى فى الأجل القصير . فمهما كانت نفقة انتاج السلعة أو الخدمة ، طالما أنتجت وعرضت فى السوق فان قيمتها ترتبط بالطلب عليها ، أما فى الأجل الطويل فلا بد من تغطية نفقة الانتاج ، وبالتالى يكون لجانب العرض الأثر الأقوى فى تحديد القيمة .

وقد عدل "هكس" فكرة المنفعة الحدية ، واستخدم بدلا منها فكرة معدل الاحلال الحدى ، بحجة عدم امكان قياس المنفعة .

ومعدل الاحلال الحدى لسلعة (ب) بدلا من سلعة (أ) ، هو مقدار الوحدات من السلعة (ب) اللازمة لتعويض خسارة وحدة من السلعة (أ) . ويزداد عدد الوحدات من السلعة (ب) اللازمة لتعويض خسارة وحدة من السلعة (أ) ، كلما قل ما لدى المستهلك

من وحدات السلعة (أ) ، وزاد ما لديه من وحدات السلعة (ب) . وفي حالة التوازن ، فان النسبة بين ثمن أي سلعتين يتساوى مع معدل الاحلال الحدي بينهما .

الأسعار وكيفية تحديدها :

هذا بخصوص القيم التبادلية للسلع والخدمات ، ونحن في مجتمعاتنا الحديثة لا نقوم بمقايضة سلعة مقابل أخرى ، ولكننا نستعمل لتسهيل التبادل بين السلع والخدمات سلعة وسيطة ، وهي النقود للتعبير عن القيمة . ونطلق على قيمة الشيء المعبر عنه بوحدات من النقود "الثمن" أو "السعر" .

فالسعر هو المظهر العملي للقيمة التي تتمتع بها السلعة أو الخدمة بالنسبة لغيرها . فبمقارنة سعر السلعة بالنسبة لغيرها ، يمكن التعرف على قيمتها بالنسبة لهذا الغير . فتعتبر الأسعار المقياس العام المشترك للقيمة ، لاستنادها الى النقود ، التي تعتبر الأداة التي تنسب اليها قيم السلع والخدمات ، والتي يتم بواسطتها تبادل مختلف الأشياء .

وهكذا باعتبار أن السعر هو التعبير النقدي لقيمة السلعة أو الخدمة ، وبمعرفة أن القيمة تتحدد بناء على كل من المنفعة الحدية والنفقة الحدية ، نستطيع القول بأن سعر السلعة أو الخدمة يتحدد بناء على كل من المنفعة الحدية والنفقة الحدية للسلعة أو الخدمة . أي يتحدد السعر بناء على قوتي الطلب والعرض ، حيث نجد أن من وراء الطلب المنفعة الحدية ، ومن وراء العرض النفقة الحدية .

فمن جانب المستهلك ، أو من جانب ما نطلق عليه " الطلب " يتحدد السعر — الذى يكون المستهلك على استعداد لقبولــــه للحصول على الوحدة من السلعة أو الخدمة — بناء على ما يتحقق لـــه من منفعة حدية . فهو يكون مستعدا لدفع ثمنا مرتفعا يساوى المنفعة الحدية للوحدة الأولى من السلعة ، اذا ما حصل فقط على وحـــدة واحدة من السلعة ويكون مستعدا لدفع ثمنها أقل من ذلك للوحدة مـــن السلعة ، يساوى المنفعة الحدية للوحدة الثانية منها ، اذا ما تناول وحدتين اثنين من السلعة . فكلما تناول وحدات أكثر فأكثر مـــن السلعة ، كلما تناقصت أكثر فأكثر المنفعة التى تحققها له الوحـــدة الأخيرة من السلعة ، ويكون المستهلك على استعداد لدفع ثمـــن للوحدة من السلعة يتساوى مع ما تحققه له الوحدة الأخيرة من السلعة من منفعة ، أى بما يتساوى مع المنفعة الحدية للسلعة .

وهكذا كلما كان المستهلك على استعداد لتناول وحـــدات أكثر من السلعة ، بما يصاحب ذلك من تناقص فى المنفعة الحديـــة يقل ما يكون مستعدا لدفعه كسعر لشراء الوحدة من السلعة ، بحيث يكون مساويا على الدوام مع ما يحققه فى كل حالة من منفعة حديـــة . فالمستهلك يكون مستعدا لدفع سعر يتناسب مع المنفعة الحدية للسلعة التى تتناقص مع تزايد الكمية المستهلكة منها .

هذا من جانب المستهلك ، أما من جانب المنتج ، أو من جانب ما نطلق عليه " العرض " ، يتحدد السعر الذى يكون المنتج علـــى

استعداد لقبوله لبيع الوحدة من السلعة أو الخدمة بناء على ما يتحمله من نفقة انتاج للوحدة الأخيرة (النفقة الحدية) • فهو على استعداد لعرض عدد من وحدات السلعة ، بحيث تتساوى عند هذا العدد النفقة الحدية مع ما يحصل عليه من ثمن لبيع الوحدة من السلعة • أو بعبارة أخرى يبيع كمية من السلعة بحيث يتساوى ثمن ما يحصل عليه من بيع الوحدة منها مع ما يتحمله من نفقة فى انتاج الوحدة الأخيرة من السلعة • فاذا حدث وارتفع ثمن الوحدة من السلعة ، زاد المنتج من عدد الوحدات التى يعرضها من السلعة ، بحيث تكون النفقة الحدية للسلعة أعلى مما سبق ، وتتساوى مع الثمن الجديد المرتفع للوحدة من السلعة • وذلك لأنه بزيادة عدد الوحدات المنتجة من السلعة ، ترتفع نفقة الوحدة الأخيرة منها (وذلك بعد الوصول الى حجم الانتاج الأمثل) • واذا حدث العكس وانخفض سعر الوحدة من السلعة ، قلل المنتج من عدد الوحدات التى ينتجها من السلعة • وبتقليل هذه الوحدات تتناقص النفقة الحدية للسلعة ، ويستمر المنتج فى تقليل عدد الوحدات المنتجة من السلعة حتى تتساوى النفقة الحدية مع السعر الجديد المنخفض للوحدة من السلعة •

فبارتفاع ثمن الوحدة من السلعة ، يزيد المنتج من عدد الوحدات التى يعرضها من السلعة ، وبانخفاض ثمن الوحدة من

السلعة ، يقلل المنتج من عدد الوحدات التى ينتجها من السلعة ، وذلك حتى يتساوى الثمن فى تغيره ارتفاعا وانخفاضا مع النفقة الحدية .

وهكذا نجد المنفعة الحدية من وراء التغير فى الكميات المطلوبة من السلعة ، والنفقة الحدية من وراء التغير فى الكميات المعروضة منها ، وبالتالى يتحدد سعر السلعة بناء على كل من التغير فى الكميات المطلوبة والكميات المعروضة . وللتعرف بصورة تفصيلية على كيفية تحدد أسعار مختلف السلع والخدمات ، نشرح فى الفصول التالية الطلب والعرض وثمن التوازن ثم نظرية الاستهلاك وتوازن المنتج . وقبل هذا وذاك نشرح طبيعة المكان الذى يلتقى فيه الطلب والعرض وهو السوق .

الفصل الثامن

السوق

السوق هو تنظيم اقتصادى دائم ، يسمح بالاتصال بين البائعين والمشترين ، سواء احتل هذا السوق ساحة معينة من الأرض كالأسواق المحلية ، أو مبنى معين كسوق الأوراق المالية ، أو لم يتقيد بموقع معين وامتد على مستوى العالم كالسوق العالمى للنفط الخام أو القطن أو القمح .

فالشرط الأساسى لوجود سوق لسلعة معينة ، هو أن تتوفر فيه الوحدة والتماسك بين أجزائه ، ومن ثم فلا بد أن يتيسر الاتصال بين المتعاملين فيه من بائعين ومشترين ، بما يمكنهم من عقد الصفقات مع بعضهم البعض ، بالاسعار السائدة فى السوق . ولا يشترط فى ذلك أن ينحصر السوق ، ويقع على مساحة معينة من الأرض ، فطالما تيسر الاتصال بين المتعاملين ، ولو بالطرق الحديثة مثل التلكس والتليفون وغير ذلك ، مما يمكن من عقد الصفقات بينهم ، فان هذا يعتبر سوقا .

وهنا نجد أن السوق قد يمتد بفضل توفر طرق الاتصال الحديثة ويشمل العالم أجمع ، ويعتبر للسلعة سوقا عالمية ، وقد يتحدد نطاق السوق ويشمل دولة معينة ويعتبر سوقا قوميا ، وقد ينحصر الى ما هو أقل من ذلك ويعتبر سوقا محليا يقتصر على مدينة أو منطقة معينة . وتتدخل هنا مجموعة من العوامل تحدد أو توسع من نطاق السوق ومن أهمها طبيعة السلعة . فالسلع

المتجانسة النمطية ذات المواصفات المعروفة دوليا يمكن عقد صفقاتها دون معاينة المشترى لها ، وبالتالى يمكن أن يمتد السوق بالنسبة لها ويصبح عالميا ، طالما وجدت وسيلة الاتصال بين البائع والمشترى • هذا الامر نجده فى سلع مثل القطن الخام والبترول والحديد من الخامات الأخرى • وعلى العكس من ذلك فان عدم التجانس بين مفردات السلعة يحد من اتساع سوقها ، كما أن ارتفاع تكلفة نقل السلعة اما لكبر حجمها أو ثقل وزنها بالنسبة لقيمتها أو قابليتها السريعة للعطب يحد كذلك من اتساع السوق • كما قد يتحدد نطاق السوق نتيجة لبعض العوائق الطبيعية أو العوائق الصناعية • ومن العوائق الطبيعية نجد التضاريس الجغرافية مثل الجبال أو البحار مما يخلق عزلة طبيعية بين المناطق المختلفة تزيد من تكلفة النقل وبالتالى تتعدد أسواق السلعة • ومن العوائق الصناعية الرسوم الجمركية بين الدول • ومن الطبيعى أن نجد أنه اذا كان الفرق فى الثمن بين سوقين منفصلين يزيد عن تكلفة النقل أو قيمة الرسوم الجمركية بينهما ، فان السلعة تنتقل من سوق لأخرى وتصبح السوقان سوقا واحدة •

وينقسم السوق طبقا لمعيار درجة المنافسة الى العديد من الأنواع ، التى تتفاوت عن بعضها البعض من ناحيتين • الأولى درجة أهمية المشروع الفرد بالنسبة الى عدد المشروعات العاملة فى الصناعة التى تنتج السلعة التى يتعلق بها السوق • الثانية تماثل أو

تنوع السلعة التى تباع فى السوق . وبالأخذ بهاتين الناحيتين يمكـــن التمييز بين عدة أنواع من الأسواق : المنافسة الكاملة Perfect Competition، احتكار البيع Monopoly ، المنافســــــة الاحتكارية Monopolistic Competit-ion ، احتكار القلة Oligobol أو الاحتكار الثنائى Duopoly ، واحتكار المشترين .

وحتى بضع عشرات قليلة مضت من السنين ، كان التمييز بين نوعين فقط من الأسواق ، سوق المنافسة الكاملة وسوق الاحتكار . وهمـــا سوقان متعارضان فى هيكلهما ، وان كانا نادران فى الحياة الواقعيـــة فى صورتيهمـــا الخالصة . فهما يقفان عند أقصى الطرفين ، وبينهمـــا توجد مجموعة الأسواق ، التى غالبا ما توجد فى الحياة العمليـــة . وعلى الرغم من ندرة وجود سوق المنافسة الكاملة والاحتكار الكامـــل ، الا أنهما سوقان هامتان من وجهة نظر التحليل الاقتصادى ، لانهما تمثلان نموذجان أو علامتان على الطريق ، نرجع اليهما لتحديد هيكـــل أو نوع تلك الأسواق التى نصادفها فعلا فى الواقع ، وذلك طالمـــا أن هذه الأسواق كلها ، انما تقع فى موضع ما بين المنافسة الكاملـــة والاحتكار التام .

ففيما يتعلق بالنوع الأول من الأسواق وهو سوق المنافسة الكاملة ، نجد أنه لا بد وأن تتوفر فيه شروط خمسة ، وتخلف أى شرط مـــن هذه الشروط ، كفيل بالغاء هذه السوق ، واحلالها بنوع آخر مـــن

أسواق المنافسة غير الكاملة ، يتوقف نوعه على ذلك الشرط بالذات الذى تخلف من شروط المنافسة الكاملة . وهذه الشروط الخمسة هى كما يلى :

(١) ضآلة نصيب كل بائع وكل مشترى فى السوق : يعنى هذا الشرط توفر عدد كبير جدا من كل من البائعين والمشترين ، بحيث يعتبر نصيب كل بائع ونصيب كل مشترى من الضآلة ، بحيث لا يمكنه من التأثير على الكميات المعروضة أو الكميات المطلوبة أو الثمن . فلن يكون هناك أى أثر للمجهودات الفردية لكل بائع بزيادة أو نقص ما يعرضه من كميات من السلعة ، فلا يترتب على ذلك نقص أو زيادة أسعار السلعة . حتى انسحابه الكامل من السوق ، فلن يؤثر كذلك فى شىء ، فكل بائع يعتبر قطرة فى محيط العرض . وكذلك لن يكون هناك أى أثر للمجهودات الفردية لكل مشترى ، بزيادة أو نقص ما يطلبه من كميات من السلعة ، فلا يترتب على ذلك ارتفاع أو نقص أسعار السلعة ، حتى انسحابه الكامل كذلك من السوق ، فلن يؤثر فى شىء ، فكل مشترى يعتبر كذلك قطره فى محيط الطلب . ويعنى هذا الشرط الأول للمنافسة الكاملة ، أن أى عمل يقوم به أى فرد من الطالبين أو العارضين لن يكون له أى رد فعل على تصرفات باقى المتعاملين فى السوق ، وأن العلاقات بين المتعاملين ليست ذات طابع شخصى .

ويترتب على هذا الشرط أنه في استطاعة كل بائع ، أن يبيع كل انتاجه بالسعر المحدد بالسوق ، وأن البائع لا بد عليه أن يقبل سعر السوق ، فاذا حاول أن يرفع ثمن مبيعاته من السلعة ، الى ما هو يزيد عن سعر السوق ، لن يجد أى مشترى لسلعته . وبدون شك فانه لن يحاول أن يخفض أسعار بيعه عن الأسعار السائدة في السوق ، والا تأثرت أرباحه من ذلك .

(٢) تماثل وحدات السلعة : ويعنى هذا الشرط ، أن تنتج المشروعات المختلفة للسلعة المعنية ، وحدات متماثلة منها ، لا توجد بينها أى اختلافات ، لأن وجود أى اختلافات بين ما ينتج المنتجين المختلفين ، سوف يؤدى الى امكانية وجود اختلاف بين الأسعار ، التى يبيع بها كل منتج انتاجه، والذى يقرر وجود التماثل أو عدمه هو المستهلك نفسه ، حيث أنه اذا شعر بوجود اختلافات ، سوف يكون على استعداد لكى يدفع أثمان مختلفة ، طبقا لما يعتقد وجوده من اختلافات في السلعة من منتج الى آخر .

ونجد هذا التماثل التام بين جميع وحدات السلعة المنتجة بواسطة مختلف المنتجين ، موجود على مستوى العالم في سلعة القمح أو القطن ، فأنواع تلك السلع معروفة

ومحددة ، فكل نوع ورتبة من رتب القطن لها صفات معروفة ومحددة فى جميع أنحاء العالم . وهذا الذى يساعد على وجود أسواقا عالمية لتلك الأنواع من السلع حيث لا توجد ضرورة لمعاينة المشترى للسلعة قبل شرائها . أما فى الغالب من السلع الأخرى فلا يوجد هذا التماثل ، الا على نطاق أسواق محلية محدودة للسلعة .

(٣) حرية الدخول فى الصناعة والخروج منها : ويقصد بهذا الشرط عدم وجود أى عوائق ، تقف أمام أى منتج ، يرغب فى الدخول فى الصناعة ، بانتاج السلعة المعينة ، أو الخروج من الصناعة، بالتوقف عن انتاج السلعة . فلا توجد أى اتفاقيات أو قوانين أو تنظيمات ، تمنع حرية الدخول أو الخروج من الصناعة . فالمنتج ليست عنده القدرة على التأثير بمفرده ، على ثمن السلعة ومن ثم اذا وجد أنه من الأفضل له أن يتوقف عن الانتاج ، وينسحب من السوق ، فله مطلق الحرية فى اتباع ذلك . كذلك اذا وجد أن ما يسود فى السوق من أسعار سوف يحقق له العائد المناسب ، يمكنه أن يدخل الصناعة ، ويقوم بطرح انتاجه فى السوق . فلا توجد أى عوائق تمنعه من اتباع ذلك ، فتوجد حرية فى الوصول الى عوامل الانتاج ، اللازمة لانتاج السلعة محل البحث ، والحصول عليها ، بما فى ذلك الفن الانتاجى نفسه ، الذى يتعين عليه اتباعه .

(٤) حرية تنقل عوامل الانتاج : ويقصد بهذا الشرط ، عدم وجود أى عوائق تمنع تنقل الموارد الطبيعية ورأس المال والتنظيم من استخدام الى آخر • فهى حرة فى التنقل بين الأنشطة المختلفة ، الى أن تستقر عند وجه الاستخدام التى ترغب فيه • وبتغير الظروف ، يمكنها أن تعيد من توزيعها ، الى أن تستقر عند الوضع الجديد المرغوب فيه •

(٥) المعرفة التامة : ويعنى هذا الشرط ، أن يكون جميع البائعين وجميع المشترين على علم تام بكل الظروف والأوضاع السائدة فى سوق السلعة المعنية • وأن يقوموا بتصرفاتهم الاقتصادية على ضوء هذا العلم • فاذا عرض البائعين السلعة بأسعار مختلفة ، فان علم المشترين بهذه الأسعار ، سوف يدفعهم الى الشراء بأقل الأسعار المطروحة ، مما يدفع البائعين ذوى الأسعار المرتفعة الى خفض أسعارهم ، الى المستوى الذى يصل الى السعر الذى يشجع المشترين على شراء كل الكميات التى يعرضونها من السلعة • وكذلك اذا أبدى المشترين الاستعداد للشراء بأسعار متفاوتة ، فان علم البائعين بهذه الأسعار ، سوف يدفعهم الى محاولة البيع بأعلى الأسعار المطروحة للشراء • وكذلك علم المشترين بهذه الأسعار ، سوف يدفعهم من ناحية أخرى ، الى محاولة الشراء بأقل

الأسعار المعروضة للبيع ، وبتفاعل قوى العرض وقوى الطلب ، يتحدد ثمن موحد يكون فيه المشترين على استعداد لشراء كل الكمية المعروضة من السلعة على أساسه ، وكذلك يكون فيه البائعون على استعداد لبيع كل الكمية المطلوبة على أساسه .

وعلى ذلك فان المعرفة التامة بجميع أحوال السوق ، تمنع تفاوت سعر السلعة داخل السوق .

هذه هى الشروط التى يتعين اجتماعها ، حتى يمكن اعتبار السوق سوق منافسة كاملة . والنقيض الكلى لهذا السوق ، هو ما يسمى بسوق الاحتكار الكامل أو البحت Pure Monopol وهنا فى هذا السوق ، لا يواجه المحتكر أى نوع من أنواع المنافسة على الاطلاق ويكون فى امكانه أن يفرض أى سعر للسلعة التى يبيعها ، ولا يحده فى ذلك غير دخل المستهلك . فهو يستطيع بما يطرحه بأى كمية من السلعة ، أن يستحوذ على الدخل الكلى للمستهلك . وبدون شك فان هذه الحالة لا توجد فى الحياة العملية ، حيث يوزع المستهلك دخله بين السلع المختلفة اللازمة له ، فلا يستطيع أن يوجه دخله بالكامل ، للحصول على سلعة واحدة ، يقوم بانتاجها أحد المحتكرين. ولكى تتحقق حالة الاحتكار البحت ، فلا بد أن يقوم المحتكر بانتاج جميع السلع ، وهذا أيضا أمر غير ممكن .

لذلك نجد أنه وان كانت حالة المنافسة الكاملة ، بشروطها الخمس السابق ذكرها ، حالة نادرة الحدوث ، فان الاحتكار الكامل وضع لم ولن يحدث فى الحياة العملية . وما يحدث فعلا ، هو ما يمكن أن يقع بين هذين النقيضين المتطرفين من الأسواق ، من حالات مختلفة للسوق .

ومن الحالات التى يمكن حدوثها فى الحياة العملية ، حالة احتكار البيع . وهى تعنى انفراد شخص أو هيئة بانتاج وبيع سلعة معينة ، ليس لها بديل قريب ، ويكون فى امكان المحتكر ، اما السيطرة على الثمن الذى يبيع به ، أو السيطرة على الكميات التى يرغب فى بيعها ، ولكنه لا يستطيع السيطرة على الثمن والكميات التى يمكن أن يبيعها معا . فاذا قام المحتكر ، بتحديد كمية معينة ، وأراد أن يبيعها ، بحيث أن كانت هذه الكمية أكبر من الكمية التى يقوم ببيعها بالسعر الحالى ، فلا بد عليه أن يترك الثمن ينخفض ، حتى يمكنه تصريف هذه الكمية بأكملها . أما اذا أصر على السعر السابق ، فلن يستطيع أن يزيد من كمية مبيعاته .

وقد يجد المحتكر أنه من المربح له ، أن يبيع سلعة واحدة بأسعار مختلفة الى مشترين مختلفين ، وقد يكون ذلك ممكنا ، اذا كان البيع فى أسواق مختلفة منفصلة عن بعضها . ولكن لا بد أن يضمن المحتكر ، أن لا يقوم المشترين بالأسعار المنخفضة ، باعادة البيع

بالأسعار المرتفعة فى السوق الغالى ، وكذلك لا يكون ممكنا لأفـــراد السوق الغالى الحصول على السلعة من السوق الرخيص • وتسمى تلــك الحالة ، بحالة التمييز الاحتكارى •

ونجد التمييز الاحتكارى أكثر شيوعا فى الخدمات الشخصيـــــــة المباشرة ، وفى حالة انفصال الأسواق عن بعضها بفواصل جغرافيـــة أو حواجز جمركية • كما يحدث بأن يتم البيع فى الأسواق المحليـــــــة بأسعار مرتفعة ، والبيع فى أسواق التصدير بأثمان منخفضة (سياســة الاغراق Dumbing) ، ويحدث كذلك التمييز الاحتكارى ، فى حالات طلب نفس المشترين لنفس الخدمة لأغراض مختلفة ، مثل حالة فـــرض أسعار مختلفة لاستهلاك الكهرباء للاضاءة ، ولاستهلاك الكهرباء كقـوة محركة فى المصانع • ويحدث أيضا التمييز فى حالات خلق بعـــــض الاختلافات الحقيقية أو الصورية فى السلع المنتجة ، خاصة باستغـــلال رغبة بعض الأفراد فى حب الظهور ، واستعدادهم لدفع أثمان مرتفعـة فى بعض السلع • وقد يحدث تمييز اجتهادى فى الأسعار من مشـترى الى آخر ، نظرا لعدم معرفة كل مشترى بالأسعار التى يشترى بها غيره •

وغالبا ما يوجد فى الحياة العملية للكثير من السلع ، ما يسمـى بأسواق المنافسة الاحتكارية • ويقصد بها الحالة ، التى يتولى فيهـــا عدد كبير من المشروعات البائعة بيع سلعة أو خدمة واحدة معينـــة ، مع قيام كل مشروع بعرض نوعا مميزا خاصا به من هذه السلعة أو الخدمة

ويفترض هنا أن نشاط أى مشروع من هذه المشروعات لا يوثر فى باقى المشروعات • ففى هذه الحالة ، نجد أنفسنا أمام وضع يحدث فيه التنافس فى انتاج السلعة ، ولكنه مقرون باحتكار لنوع معين منها • فوحدات السلعة تشبع نفس الحاجة لدى المستهلك ، الا أن هذه الوحدات تختلف فيما بينها بشكل أو بآخر ، بحيث تكون الوحدات التى يعرضها كل بائع من السلعة نوعا أو صنفا قائما بذاته ، ومستقلا فى ذهن المستهلك عن الأنواع الأخرى ، التى يعرضها باقى البائعون المتعددون للسلعة • فكل منتج يعتبر محتكر للنوع الذى ينتجه من السلعة ، ولكنه فى نفس الوقت يتنافس مع غيره من المنتجين فى انتاج نفس السلعة ، طالما كان المشترون قادرون بسهولة على احلال نوع معين منها محل نوع آخر • فالمنتج هنا ليست له مطلق الحرية فى رفع أسعار بيعه ، فقد يمكنه القيام بذلك داخل حدود معينة فقط ، لأن زيادته لاسعار بيعه ، قد تدفع بعض المشترين الى القيام باحلال ما ينتجه من نوع من السلعة بغيرها من أنواع من نفس السلعة • لذلك نجد المنتج الفرد يحدد لسلعته سعر متقارب لأسعار الأنواع البديلة له ، وكلما زادت الاختلافات بين النوع الذى يقوم بانتاجه والأنواع الأخرى ، كلما زادت قوته الاحتكارية ، وأمكنه تحديد أسعار تبتعد بقدر ما عن أسعار الأنواع البديلة •



هذا وقد يكون التفاوت بين أنواع السلعة الواحدة تفاوتا حقيقيا أو وهميا . فقد يكون هناك اختلاف فى أنواع المواد الخام المستخدمة أو فى اليد العاملة المستخدمة ، أو فى الشكل الخارجى للسلعة وتشطيبها ، أو متانتها أو مجرد التغليف . وغالبا ما يقترن كل نوع باسم تجارى أو علامة تجارية معينة ، تمييزا له عن الأنواع الأخرى ، بما قد يؤدى الى اشباع متفاوت ، لما يستخدم من أنواع مختلفة من نفس السلعة.وقد يحدث التفاوت فى مجرد الظروف المحيطة ببيع السلعة ، بما يصاحبها من خدمات وتسهيلات مختلفة .

ومن الصور الموجودة أيضا فى الحياة العملية ، حالة سوق احتكار القلة . ويقصد بها السوق التى يتولى فيها بيع سلعة أو خدمة متماثلة أو متنوعة عدد من البائعين قليل بما فيه الكفاية ، لجعل نشاط أى مشروع منها يؤثر فى باقى المشروعات الأخرى ، ولجعل نشاط هذه المشروعات الأخرى يؤثر بدوره فى ذلك المشروع . ويترتب على قلة عدد المشروعات البائعة فى هذه السوق ، أن يحتل كل مشروع فردى مركزا من الأهمية ، بما يكفى لجعله يعتقد أن أى تغيير فى ثمن البيع الخاص به ، أو فى الكمية التى يبيعها ، أو فى درجة جودة منتجاته ، أو فى نفقات الدعاية والاعلان الخاصة به ، أو فى أى متغير آخر من المتغيرات الخاضعة لسيطرته ، من شأنه أن يدفع المشروعات القليلة القائمة الى جواره فى الصناعة الى الرد عليه

باجراء مضاد من جانبها . وعلى ذلك عندما يقوم المشروع الفرد بأى تغيير فى الثمن أو الكمية المنتجة أو غير هذا ، يأخذ فى اعتباره ردود الفعل المحتملة من جانب المشروعات الأخرى فى الصناعة ، وذلك الى جانب رد فعله المحتمل هو نفسه فى مواجهة ردود الفعل هذه . فتعتمد سياسة المشروع فى هذه السوق ، على مدى تصور المشروع لرد فعل المشروعات الأخرى ، ازاء أى تغيير فى سياسته .

ويمكن التمييز هنا بين سوق احتكار القلة الكامل وسوق احتكار القلة المتنوع ، حيث يكون الانتاج فى النوع الأول متماثل تماما ، مثل حالات صناعات الصلب والأسمنت والنحاس وخدمات السكك الحديدية . ويكون الانتاج فى النوع الثانى متنوع ، فينتج كل مشروع من المشروعات المحتكرة القليلة نوع معين من أنواع السلعة له خصائصه المميزة ، التى قد تكون حقيقية أو وهمية ، وذلك مثل حالات صناعات السيارات والسجاير والصابون وأجهزة الراديو وغيرها .

ويوجد كذلك الاحتكار الثنائى ، كحالة خاصة من حالات احتكار القلة ، حيث يقتصر عدد البائعين على اثنين فقط ، وهنا كذلك لا يمكن لأى بائع أن يتجاهل آثار قراراته المتعلقة بالثمن والكميات المنتجة على البائع الآخر ، وما يحتمل أن يترتب على فعل هذا البائع الآخر من أثر عليه هو نفسه . وقد تقتضى مصلحة المنتجين فى هذه

السوق أو سوق احتكار القلة أن يعقدوا اتفاق فيما بينهم ، خاصة في حالة تماثل السلعة المنتجة .

هذا وقد يحدث أن يوجد الاحتكار من جانب الطلب ، فتواجه بحالة احتكار الشراء ، بوجود مشروع واحد يقوم بشراء سلعة أو خدمة معينة بالكامل . وهنا يقف المشترى من حيث القوة ، كما يقف البائع فيما بينا في حالة احتكار البيع . وقد توجد حالة الاحتكار المتبادل ، حيث يتوفر الاحتكار في كل من جانبي البيع والشراء . كما قد توجد حالة توفر عدد محدود من المشترين ، فبالحياة العملية العديد من الصور التي تتفاوت من حيث درجات المنافسة والاحتكار في كل من جانبي العرض والطلب .

الفصل التاسع

الطلب

يتحدد ثمن أى سلعة أو أى خدمة فى السوق ، نتيجة لفعل نوعين متميزين من القوى : قوى الطلب وقوى العرض ، أى طلب المستهلكين لهذه السلعة أو الخدمة ، وعرض المنتجين لها . وبفضل هاتين القوتين يتحدد الثمن فى السوق ، ويسمى بثمن التوازن . وسوف نبتدء هنا بدراسة قوى الطلب ، ثم ننتقل فى النقط التالية الى دراسة قوى العرض وثمن التوازن .

معنى الطلب :

يقصد بالطلب على أى سلعة أو خدمة ، مقدار ما يطلب من هذه السلعة أو الخدمة ، عند سعر معين ، خلال مدة معينة . فمثلا الطلب على القمح ، هو الكمية التى يمكن أن تطلب منه عند ثمن معين خلال وحدة زمنية معينة .

ولا يكون لهذا الكلام أى معنى اقتصادى ، ما لم نذكر الثمن الذى يمكن أن تطلب عنده الكمية من السلعة . فالكمية التى تطلب لابد وأن تقترن بثمن معين ، أى تقترن بمقدرة على الشراء ، فلا يكفى أن نذكر الكمية المطلوبة ، أو المرغوبة من سلعة معينة خلال فترة معينة . فرغبات الانسان كثيرة وعديدة ، ولكن بتحديد أسعار للحاجات المختلفة ، تحدد هذه الرغبات ، ولا يبقى منها الا الرغبات

التى يمكن أن يدفع ثمنها ، فهنا تترجم هذه الرغبات الى طلب فعلى مقترن بمقدرة على الدفع عند سعر معين ٠ وما يمكن تلبيته من طلبات يتغير بتغير الثمن ، فزيادة الثمن قد يقلل ما يمكن تلبيته ، ونقص الثمن قد يزيد ما يمكن تلبيته ٠ فذكر الكمية المطلوبة لا بد وأن يقترن بما يقابلها من ثمن ، لأنه هو الذى يتحكم فى مقدارها ، سواء كان بالزيادة أو النقصان ٠

ولا يكتفى بأن تقترن الكميات المطلوبة بما يقابلها من أثمان ، ولكن من المتعين أيضا ان تذكر الوحدة الزمنية ، التى تتحقق خلالها تلك العلاقة ٠ فمع اختلاف الفترات الزمنية ، تتغير الكميات المطلوبة عند نفس الأسعار ، مما يجعله ضروريا أن نقرن العلاقة بين الكميات والأسعار بالفترات الزمنية التى تسرى خلالها تلك العلاقة ٠

ويطلق على طلب المستهلك الفرد مصطلح الطلب الفردى ٠ أما الطلب الكلى لجميع المستهلكين لسلعة أو خدمة معينة فيطلق عليه مصطلح الطلب على الصناعة ٠ والمقصود هنا بلفظ الصناعة هو المعنى الواسع المتعلق بأى نشاط اقتصادى لانتاج سلعة أو خدمة معينة ، وليس شرطا أن يكون هذا النشاط منصب على سلعة صناعية ينتجها قطاع الصناعة ، فقد تكون السلعة سلعة زراعية ، أو يكون النشاط متعلق بخدمة معينة ، مثل طلب خدمة التنقل من مكان معين الى مكان آخر ٠ فمصطلح الطلب على الصناعة قد يعنى الطلب الكلى على سلعة أو خدمة معينة ٠

جـــدول الطلب :

هذا ومن الملاحظ ، أنه بزيادة ثمن السلعة ، يحدث انخفاض في الكمية المطلوبة منها ، وبخفض الثمن تزيد هذه الكمية . وعلـــى ذلك اذا افترضنا مجموعة محددة من الأثمان المتدرجة ارتفاعا لسلعـة معينة ، نجد أنه يقابلها كميات معينة متدرجة في الانخفاض يمكـــن أن يطلبها المستهلك من هذه السلعة ، بحيث أن كل كمية يقابلهـا ثمن معين من مجموعة الأثمان التي افترضناها . ويوضح تلك العلاقـة بين الكميات المطلوبة وما يقترن بها من أثمان في شكل جدول ، يمكـن أن نطلق عليه عبارة " جدول الطلب". وعلى ذلك يمكن أن نتعـــرف من جدول الطلب ، على الكميات من السلعة أو الخدمة التي يمكـــن أن تطلب خلال مدة معينة عند الأثمان المختلفة المفترضة لهـــــذه السلعة أو الخدمة ، مع بقاء الأشياء الأخرى التي يمكن أن تؤثر في الكمية المطلوبة من السلعة على حالها ، وعدم حدوث أي تغيير فيها .

فالطلب على أي سلعة من سلع الاستهلاك ، لا يتغير فقط بتغير ثمنها ، ولكنه يتأثر كذلك بتغير كل من عدد المستهلكين ، ودخولهم النقدية ، وأذواقهم ، وأسعار السلع المنافسة أو المتكاملة . ونحـــن اذ ندرس العلاقة بين الكميات المطلوبة وما يقابلها من أثمان ، لا بد وأن نفترض ثبات تلك العوامل الأخرى التي قد تؤثر في الكميـــــات المطلوبة ، دون أن يكون للتغير في الثمن أثر في ذلك . فاذا تغيرت تلك العوامل ، لا يصبح لجدول الطلب أي قيمة ، ويكون من الـــلازم أن نعد جدولا آخر، يوضح الوضع الجديد ، لأن الغرض من جدول الطلب ، هو أن يبين أثر التغير في ثمن السلعة على الكمية المطلوبـــة

من هذه السلعة خلال وحدة زمنية معينة ، دون أن يشوب تلك العلاقة أية عوامل أخرى ٠

ويمكن تصوير جدول الطلب كما يلى :

الثمن	٦	٥	٤	٣	٢	١
الكمية	١٠	١٢	١٥	٢٠	٢٨	٣٨

من هذا الجدول ، يمكن أن نستخلص ما يسمى بقانون الطلب ، الذى ينص على أن الكميات المطلوبة من سلعة ما تتزايد عادة بهبوط سعرها ، وتتناقص بارتفاع سعرها ٠ أى أن العلاقة بين الكميات المطلوبة وما يقابلها من أثمان هى علاقة عكسية ، فبتغير الثمن فى اتجاه معين ، تتغير الكمية المطلوبة فى الاتجاه العكسى ٠

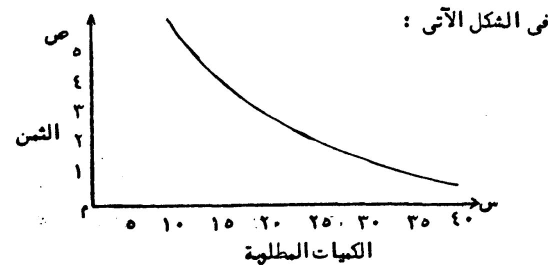
وللتعرف على جدول الطلب للسلعة التى يقوم بانتاجها المنتج أهمية كبيرة ، خاصة للمنتجين الذين يتمتعون بمركز احتكارى ٠ فهم فى حاجة لمعرفة ما يطرأ من تغير على الطلب الخاص بسلعهم ، اذا ما قاموا بتغيير أثمانها ، وذلك حتى يمكنهم تحديد الأثمان التى تحقق لهم أكبر الأرباح الممكنة ٠ كما أن لمعرفة جدول الطلب للجهات الحكومية المسئولة عن فرض الضرائب أهمية كذلك ، حتى يمكنهم من زيادة ما يتم تحصيله من ضرائب على السلع ، كما سوف يأتى ذكره فيما بعد ٠

وان كان لجدول الطلب أهمية ، الا أنه ليس من السهل القيام باعداد التقديرات السليمة للطلب المتوقع ، عند كل سعر من الأسعار

خلال وحدة زمنية منتظرة · فان الأمر يستلزم التنبوء بهذه التوقعـــات مع الأخذ فى الاعتبار ما يتغير من ظروف ، مثل تغير عدد المستهلكين ودخولهم النقدية وأذواقهم وحالة التجارة وأسعار السلع الأخـــرى · ويمكن الاستعانة بالاحصاءات الماضية ، مع ملاحظة ما يتوقع مـــن تغيرات فى الظروف المصاحبة لها ، كما أنه بالاتصال المباشـــر بالمشترين ، يمكن التعرف على سلوكهم وما يفكرون فيه من سبل بديلة ·

منحـــنى الطلب :

اذا قمنا بعمل رسم بيانى ، بحيث نقيس على المحور الرأســـى الأسعار ، ونقيس على المحور الأفقى ما يقابلها من كميات مطلوبة مـــن السلعة ، كما تظهر من جدول الطلب السابق ذكره ، نجد أنه مـــن الممكن تمثيل كل علاقة من ذلك الجدول بنقطة · واذا قمنا بتوصيـــل تلك النقط ، نصل الى ما يسمى بمنحنى الطلب ، وذلك كما هو واضح فى الشكل الآتى :



ويلاحظ على شكل منحنى الطلب ، أنه غالبا ما ينحدر الى أسفل من اليسار الى اليمين ، وهذا يعنى أنه كلما انخفض ثمن السلعة ، كلما زادت الكميات المطلوبة منها . فالمستهلك على استعداد لطلب كميات أكبر ، كلما انخفض ما يدفعه من ثمن فى سبيل الحصول على الوحدة من السلعة ، ويفسر ذلك بقانون تناقص المنفعة . فكلما ازداد ما يستهلكه المستهلك من وحدات السلعة ، كلما تناقصت منفعة الوحدات الاضافية ، فما تضيفه كل وحدة تالية من السلعة من منفعة للمستهلك ، تقل عن ما أضافته الوحدة السابقة لها من منفعة . وعلى ذلك فان المستهلك ليس على استعداد لاستهلاك وحدة اضافية من السلعة ، الا اذا قل ثمن الحصول عليها ، وأصبح هذا الثمن يتعادل مع منفعة هذه الوحدة الاضافية . ومتتابع انخفاض ثمن السلعة يزيد المستهلك من استهلاك وحدات اضافية منها ، ما دامت منفعتها المتدرجة فى الانخفاض تتساوى مع منفعة ما يدفع مقابلها من أثمان . وعلى العكس اذا حدث وارتفع ثمن السلعة ، فسوف يخفض المستهلك من الكمية التى يطلبها حتى ترتفع منفعة الوحدة الأخيرة من السلعة ، وتصبح مساوية للثمن الجديد المرتفع للسلعة .

هذا وان كانت هذه هى الخاصية الغالبة لمنحنى الطلب ، نتيجة لسريان قانون تناقص المنفعة ، الا أن هناك بعض الاستثناءات على هذه القاعدة ، وذلك مثال ما يحدث فى حالات الطلب على بعض

السلع الضرورية جدا ، مثل الخبز بالنسبة للطبقات الفقيرة . فقد دلت بعض الدراسات على أنه كلما انخفض دخل العائلة كلما زاد انفاقها على هذا النوع من السلع ، وذلك لأن الأسر الفقيرة تستعيض بهذه السلعة ، في مدها بقدر أكبر من الطاقة الحرارية ، عن أى سلعة غذائية أخرى تباع بنفس الثمن . وعلى ذلك اذا ارتفع ثمن الخبز ، وبقيت أسعار السلع الأخرى دون تغيير انخفض الدخل الحقيقى للأسرة ، بما لا يمكنها من الحصول على نفس القدر من الطاقة الحرارية ، اذا استمرت على شراء نفس القدر من السلع الغذائية الأخرى ، والحصول على مقدار أقل من الخبز ، بنفس المبلغ السابق المخصص للانفاق على هذه السلعة . وهنا تضطر العائلة الفقيرة الى الاقلال من المبلغ المخصص لشراء السلع الغذائية الأخرى ، وتخصيص مبلغ أكبر ، ليس فقط للحصول على نفس الكمية السابقة من الخبز ، ولكن للحصول على كمية أكبر لتعويض ما فقدته من اشباع نتيجة نقص الكمية المشتراة من السلع الغذائية الأخرى . وعلى ذلك نجد أنه قد ترتب على ارتفاع ثمن الخبز ، أن زادت ولم تقل الكمية المطلوبة منه .

ويسرى كذلك استثناء بالنسبة للسلع التى يقصد من اقتنائها المظهرية والتفاخر مثل المجوهرات والتحف الغالية الثمن . وهى سلع تشترى أساسا لأنها مرتفعة الثمن ، ومن هنا يؤدى انخفاض أثمانها

الى التقليل من مقدرتها على اشباع حب التظاهر ، مما قد يسؤدى الى انخفاض الكميات المطلوبة منها .

وكذلك ينطبق نفس الوضع ، على السلع التى يحكم المستهلكون على مدى جودتها بسعرها . ويحدث ذلك عادة عندما لا يستطيع المستهلكون الحكم على نوعية السلعة مباشرة ، مما يؤدى الى استخدام السعر مؤشرا للجودة ، ولهذا فان خفض السعر قد يؤدى الى نقص الطلب عليها .

وقد يحدث انخفاض فى ثمن السلعة ، ولكن لا يترتب على ذلك زيادة فى الكمية التى تشترى منها ، وذلك اذا ما حدث وظن المستهلك أن هذا الانخفاض هو مقدمة لانخفاضات أخرى تتلوه . ولهذا فانه يفضل التقليل من مشترياته من السلعة حتى ينخفض ثمنها أكثر . وبالعكس قد يرتفع ثمن السلعة ، ولكن لا يترتب على ذلك نقص فى الكمية التى تشترى منها وان كانت قد تزيد ، اذا ما حدث وظن المستهلك ، أن هذا الارتفاع هو مقدمة لسلسلة من الارتفاعات المتوقعة ، ومن ثم يحمل على زيادة مشترياته .

مرونة الطلب :

استطعنا أن نعرف من قانون الطلب ، أن الكمية المطلوبة من السلعة أو الخدمة تتزايد عادة بهبوط سعرها ، وتتناقص بارتفاع سعرها . أى أن التغيرات فى الأسعار ، يتبعها تغيرات عكسية

فى الكميات المطلوبة . ونود أن نضيف الى ذلك أنه وان كانت تحدث نتيجة للتغير فى الأسعار تغير فى الكميات المطلوبة ، الا أن مدى استجابة التغير فى الكميات المطلوبة ، لما يحدث من تغير فى الأسعار يختلف من حالة الى أخرى .

فاذا افترضنا أن مدينة معينة مقسمة الى ثلاثة أحياء ، ونتيجة للاختلاف بين تلك الأحياء فى مستوى المعيشة ، فآن كل حى يختلف عن الآخر فى مدى استجابة طلب سكانه من السلع المختلفة لما يطرأ على أسعارها من تغيرات . وبأخذ سلعة مثل البرتقال نجد أن ما يحدث من تغير فى الكميات المطلوبة منها بكل من الأحياء الثلاثة نتيجة للتغير فى أسعارها ، فى أحد أيام الأسبوع ، كما هو موضح بالجدول التالى رقم ١.

جدول رقم ١

تغير الكميات المطلوبة من البرتقال بتغير أسعارها فى ثلاثة أحياء بالفيوم

الثمن بالقروش للكيلو الواحد	الكميات المشتراة فى اليوم (بالكيلو)		
	الحى الأول	الحى الثانى	الحى الثالث
١٠	١٥٠٠	١٠٠٠	٤٥٠
١٢	١٣٥٠	٨٠٠	٣٠٠

يتضح من الجدول أن ارتفاعا بنسبة ٢٠٪ في ثمن الكيلو من البرتقال ، أدى الى انخفاض في الكميات المطلوبة منها بنسب ١٠ ، ٢٠ ، ٣٣٪ في الأحياء الثلاثة على التوالي . فهناك اختلاف في درجة استجابة الطلب بكل حي لنفس التغير في سعر البرتقال . ففي جميع الحالات انخفض الطلب ، أو بعبارة أدق انكمش الطلب كنتيجة للارتفاع في الثمن ، ولكن مدى الاستجابة لهذا الارتفاع في الثمن بانكماش الطلب اختلفت من حي الى آخر .

ويعبر الاقتصاديون عن درجة استجابة الكمية المطلوبة من السلعة ، لما يحدث من تغير في ثمنها بمرونة الطلب . وبدون شك فان هذا المفهوم للمرونة ، انما يفترض بقاء العوامل الأخرى التي يمكن أن تؤثر في الطلب على حالها ، وعدم حدوث أي تغير فيها ويطلق على هذا النوع من المرونة " مرونة الطلب للثمن " Elastis-ity of demand وذلك تمييزا له عن الأنواع الأخرى للمرونة . ولكن نظرا لأهمية هذا النوع بالنسبة للآخرين ، فعادة ما يطلق عليه عبارة " مرونة الطلب " فحسب .

وفي مثالنا السابق ، نجد أن الكمية المشتراة من البرتقال بالحي الأول قد تغيرت بنسبة ١٠٪ ، نتيجة لتغير أكبر في الثمن يبلغ ٢٠٪ ، مما يجعلنا نقول بأن الطلب على البرتقال بهذا الحي عند هذا المستوى من الأسعار في ذلك اليوم " طلب غير مرن " بينما

نجد أن الكمية المشتراة من البرتقال بالحى الثالث ، قد تغيرت بنسبة ٣٣٪ ، نتيجة لتغير أقل فى الثمن بمبلغ ٢٠٪ ، مما يجعلنا نعتبر أن الطلب فى هذه الحالة " طلب مرن " على خلاف ما يوجد فى الحى الاول ، فهنا مدى استجابة الطلب للتغير فى الثمن اكبر ، بحيث أنه يزيد عن النسبة المئوية للتغير فى الثمن . وأما فيما يتعلق بالحى الثانى ، نلاحظ أن الكمية المشتراة قد تغيرت بنفس نسبة تغير الثمن ، فهنا لا يمكن أن نعتبر الطلب مرن ، وكذلك لا يمكن أن نعتبره غير مرن ، بل هو وسط بين الحالتين ويطلق عليه " بالطلب المتكافئ " .

من ذلك يتضح لنا أن هناك مستويات مختلفة من مرونة الطلب ، وحتى بالنسبة لكل نوع من نوعى " الطلب المرن " والطلب غير المرن " فيمكن أن يوجد هناك تفاوت فى درجة اعتبارنا الطلب أنه مرن أو غير مرن ، مما يدعونا الى البحث عن معيار كمى دقيق ، يمكن بواسطته قياس درجة مرونة الطلب على وجه التحديد ، وهذا ما يقوم به معدل مرونة الطلب . ويقصد به " القيمة العددية التى تحدد درجة مرونة الطلب " .

ولقياس مرونة الطلب ، نستخدم التغيرات النسبية فى كل من الثمن والكميات المطلوبة ، ولا نستخدم التغيرات المطلقة ، لأن تغير الكمية المطلوبة بمقدار مطلق معين ، قد يمثل أهمية صغيرة ، اذا

كانت الكمية الأصلية المطلوبة منها هي كمية كبيرة نسبيا . في حين أن نفس هذا المقدار ، قد يمثل أهمية كبيرة بالنسبة الى سلعة أخرى ، اذا كانت الكمية الأصلية المطلوبة منها صغيرة نسبيا . ونعبر الوضع بالنسبة لتغير مطلق معين في الثمن . وكذلك لأنه لا يوجد أي معنى من أن نقارن كميات من السلعة يمكن أن تقاس في شكل وحدات مادية متنوعة المقدار بكميات من النقود يمكن كذلك أن تقاس في شكل وحدات قيمية متنوعة المقدار .

وعلى ذلك يمكن أن نعبر عن مقياس المرونة كما يلي :

معامل مرونة الطلب = التغير النسبي في الكمية ÷ التغير النسبي في الثمن

ويمكن الوصول الى ذلك بحساب :

(التغير في الكمية المطلوبة ÷ الكمية الأصلية المطلوبة) : (التغير في الثمن ÷ الثمن الأصلي)

ويمكن التعبير عن معامل المرونة في شكل مئوي :

معامل المرونة = النسبة المئوية للتغير في الكمية المطلوبة ÷ النسبة المئوية للتغير في الثمن

وعلى ذلك يمكن استخدام هذا المقياس الكمي في الوصول الى أرقام المرونة الخاصة بالثلاثة حالات الموضحة بالجدول السابق ، فنجد أن :

مرونة الطلب بالحى الأول = $\frac{-١٠\%}{٢٠\%}$ = $-\frac{١}{٢}$

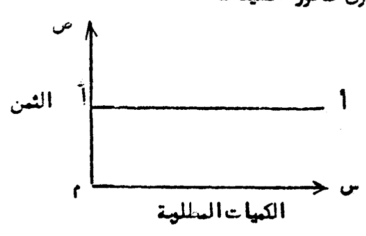
مرونة الطلب بالحى الثانى = $\frac{-٢٠\%}{٢٠\%}$ = -١

مرونة الطلب بالحى الثالث = $\frac{-٣٣\%}{٢٠\%}$ = $-١٫٦$

وهناك بعض الملاحظات عن القيمة العددية لمعامل مرونة الطلب

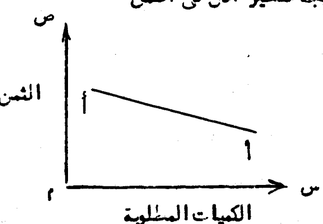
- ان اشارة معامل المرونة لا بد وأن تكون سالبة ، وذلك طالما أن التغير الذى يحدث فى الكمية المطلوبة يكون فى اتجاه عكسى لاتجاه التغير الذى يحدث فى الثمن ٠
- ان القيمة العددية لمعامل المرونة ، انما تدل على مقدار النسبة المئوية للتغير الذى يحدث فى الكمية المطلوبة عندما يتغير الثمن بمقدار ١٪ ٠ فلو كانت قيمة المعامل -٢ ، فان هذا يعنى أن الكمية المطلوبة ستتغير بمقدار -٢٪ ، عندما يتغير الثمن بمقدار ١٪ ، أو بمقدار ٢٪ عندما يتغير الثمن بمقدار -١٪ ٠
- يمكن أن نميز بين خمس حالات مختلفة لمرونة الطلب ، تتدرج فيها تنازليا درجة استجابة الطلب للتغير الذى يحدث فى الثمن ، أى قيمة معامل المرونة بعبارة أخرى ، وذلك على النحو التالى :

(١) طلب متناهى المرونة : وفيه يساوى معامل المرونة ناقص ما لا نهاية (— ∞) . وهنا يكون المشترون مستعدون لشراء كل الكمية التى يمكنهم شراؤها من السلعة عند ثمن معين ، لكنهم لن يشتروا أية كمية منها ، عندما يرتفع هذا الثمن ولو بقدر ضئيل فحسب . فيعتبر الطلب قد بلغ حده الاقصى من ناحية المرونة ولكن هذه الحالة هى حالة نادرة الوقوع ، ويوضحها الشكل البيانى التالى ، حيث يتمثل منحنى الطلب فى الخط الأفقى أأ ، الموازى لمحور السينات .

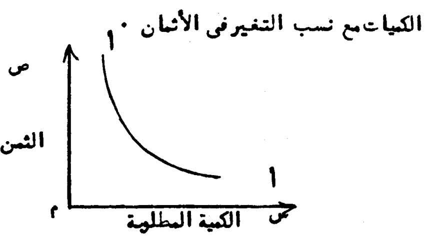


(٢) طلب مرن : وفيه تبلغ قيمة معامل المرونة أقل من ناقص ما لا نهاية وأكبر من ناقص واحد صحيح . وهنا يؤدى تغير فى الثمن بنسبة مئوية معينة ، الى احداث تغير بنسبة مئوية أكبر منه فى الكمية المطلوبة . ويوضح الشكل البيانى التالى هذه الحالة ، وفيه الخط أ أ ، يمثل منحنى الطلب ، وهذا المنحنى فى ميله أقرب الى المستوى الأفقى ، عنه عن المستوى الرأسى ،

فهو قليل لانحداره ، ويرجع ذلك الى ما يتميز به بتغير أكبر فى الكمية ، نتيجة لتغير أقل فى الثمن .

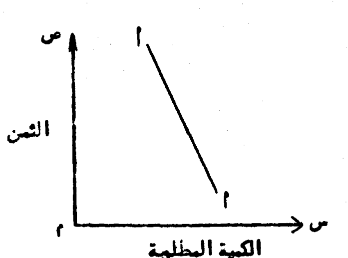


(٣) طلب متكافىء المرونة : وفيه تبلغ قيمة معامل المرونة ناقص واحد صحيح . ويتسبب هنا تغير فى الثمن بنسبة مئوية معينة ، فى احداث تغير مثيل (بنفس النسبة) فى الكمية المطلوبة . ويوضح الشكل البيانى التالى هذه الحالة ، ومنه يلاحظ ما تتميز به هذه الحالة من تماثل نسب التغير فى الكميات مع نسب التغير فى الأثمان .



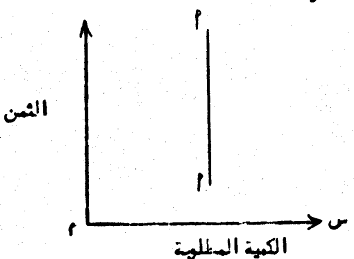
(٤) طلب غير مرن : وتبلغ قيمة معامل المرونة فيه أقل من الواحد الصحيح وأكبر من الصفر . وهنا يترتب على تغير الثمن بنسبة مئوية معينة ، حدوث تغير بنسبة مئوية أقل منه فى الكمية المطلوبة من السلعة . ويمثل هذه الحالة الرسم البيانى التالى :

ويلاحظ هنا أن الوضع الذى يتخذه المنحنى أ أ أقرب الى المستوى الرأسى منه عن المستوى الأفقى ، أى أن المنحنى شديد الانحدار ، ويزداد انحدار المنحنى ، كلما قلت درجة المرونة .



(٥) طلب عديم المرونة : وفيه تبلغ قيمة معامل المرونة صفرا . وهنا لا يترتب على تغير الثمن بأية نسبة مهما كانت كبيرة أى أثر فى تغيير الكمية المطلوبة من السلعة . وهذه الحالة نادرة الحدوث ، فقد يحدث فى ظروف الحرب ، أن تحتاج الحكومة الى معدن معين يستخدم فى الأغراض الحربية ، واذا كانت

الكمية المتاحة من هذا المعدن محدودة ، فمهما وصل ثمنه من مستوى في الارتفاع ، فسوف تكون الحكومة مستعدة لشراء الكمية المحدودة المعروضة منه . ويوضح هذه الحالة الشكل البياني التالي ، ومنه نجد أن منحنى الطلب أ أ ، يأخذ وضع رأسي موازي لمحور الصادرات ، معبرا عن ثبات الكمية المطلوبة عند أي مستوى من الأسعار .



العوامل المؤثرة على مرونة الطلب :

ومن المفيد أن نوضح ، بأن السلعة الواحدة قد تتمتع بدرجات مرونة مختلفة ، عند المستويات المختلفة للأسعار ، فالسلعة ذات الطلب المرن ، قد لا تصبح كذلك عندما تنخفض أسعارها الى ما هو أقل من مستوى معين . وكذلك السلعة ذات الطلب غير المرن ، قد لا تظل كذلك بعد أن يتعدى سعرها مستو معين من الارتفاع ،

ولزيادة توضيح ذلك ، نبين فيما يلي العوامل التى تؤثر فى مرونة الطلب :

(١) مدى توفر السلع البديلة للسلعة محل البحث : يعتبر هذا العامل من أهم العوامل المؤثرة على مرونة الطلب . فكلما تواجدت السلع البديلة ، كلما أمكن احلالها محل السلعة المعنية فى حالة ارتفاع ثمنها . فطالما أن السلعة البديلة قريبة جدا من السلعة الأصلية فيما تقدمه من اشباع ، يصبح التحول الى هذه السلعة البديلة سريع عند حدوث ارتفاع فى ثمن السلعة الأصلية . وهنا يترتب على ارتفاع الثمن بنسبة بسيطة ، انخفاض بنسبة أكبر فى الكمية المطلوبة من السلعة ، وبالتالى تكون مرونة الطلب مرتفعة ، كلما كان من السهل توفر البديل للسلعة .

والعكس يحدث فى حالة عدم توفر سلع بديلة ، فهنا يصبح الطلب غير مرن .

(٢) مدى امكانية استخدام السلعة فى أوجه متعددة للاستعمال : فتزيد مرونة الطلب على السلعة ، كلما تعددت امكانيات استخدامها بالمقارنة بالسلعة التى تستخدم فى وجه استخدام واحد ، اذ يكون الطلب عليها غير مرن .

(٣) مدى ضرورة السلعة : كلما كانت سلعة معينة ضرورية ، بحيث أن اعتاد الانسان على استخدامها ، وأصبح من الصعب عليه الاستغناء عنها ، كلما كان الطلب عليها غير مرن . فتقلبات أثمان تلك السلع ، داخل حدود متناسبة مع درجة ضرورتها قد لا يؤثر كثيرا في الكميات المستهلكة منها . ولكن لا يمنع ذلك من أن يتحول الطلب عليها الى الطلب المرن ، اذا ما حدث وارتفعت أثمانها ارتفاعا فاحشا .

(٤) مدى أهمية السلعة بالنسبة الى دخل المستهلك : فكلما صغرت نسبة ما تستغرقه السلعة من نصيب من دخل المستهلك ، كلما كان الطلب عليها أقل مرونة من الطلب على السلع التى تقتطع نصيب كبير من دخل المستهلك . وهنا بالتالى نجد أن مرونة الطلب على السلعة تختلف على حسب درجة يسر أو غنى الفرد ، فطلب الأغنياء على العديد من السلع يعتبر أقل مرونة من طلب المستهلكين الفقراء على نفس السلع ، فارتفاع الأسعار لا يقللون من استهلاكهم من الكثير من السلع ، بعكس حالة المستهلكين الفقراء .

وتتمتع السلعة بطلب غير مرن ، اذا كانت تلزم طبقة معينة من المستهلكين . كالسيارات الفاخرة التى يشتريها الأغنياء بحكم الظروف والعادة ، فلا تتأثر مشترياتهم منها بدرجة كبيرة ،

اذا ما ارتفع أو انخفض ثمنها ، أما السلع التى تشتريها طبقات مختلفة من المشترين الأغنياء والفقراء ، فتكون معرضة لكى يكون الطلب عليها مرنا .

(٥) طول المدة أو الفترة التى تبحث خلالها حالة المرونة : فمرونة الطلب على السلعة تكون أكبر ، كلما طالت هذه المدة ، وذلك لأنه قد يكون مطلوبا أن تمر فترة من الزمن ، حتى يغير المستهلكون من عاداتهم ، ويعملوا على أن يستفيدوا من التغير الذى يحدث فى ثمن السلعة . كما أنه قد يكون مطلوبا أن تمر فترة ،حتى يصل الى علم المشترين الحاليين والمشترين المتوقعين هذا التغير الذى حدث فى ثمن السلعة ، وبالتالى العمل على تكييف مشترياتهم منها على هذا الأساس . علاوة على أنه بالنسبة للسلع المعمرة ، فانه قد يكون لازما أن تمر فترة ، حتى يتم استهلاك السلعة القديمة الموجودة لدى المستهلك ، حتى يقرر ثانية الشراء ، والاستفادة من التغير فى السعر .

التغير فى الطلب :

درسنا فيما سبق ، العلاقة بين التغير فى ثمن السلعة ، والتغير فى الكميات المطلوبة منها ، الراجعة الى هذا التغير فى الثمن ، وافترضنا ثبات العوامل الأخرى ، التى يمكن أن تؤثر فى

الطلب . ووجدنا أن نقص ثمن السلعة ، يؤدى الى زيادة الكميات المطلوبة منها ، وزيادة ثمن السلعة ، يؤدى الى نقص الكميات المطلوبة منها . ولكن هناك من العوامل الأخرى ، التى يمكن أن تغير في الطلب ، دون أن يكون للثمن شأن في هذا ، وذلك مثل تغير دخل المستهلك ، تغير أسعار السلع المرتبطة ، تغير أذواق المستهلكين ، وغير ذلك من العوامل الأخرى .

وللتمييز بين تحركات الطلب الراجعة الى التغير فى ثمن السلعة وتحركات الطلب الراجعة الى التغير فى العوامل الأخرى ، فقد اصطلح أن يطلق على التغير فى الطلب المترتب على التغير في الاسعار لفظى تمدد وانكماش الطلب . فيستعمل لفظ تمدد الطلب ، فى حالة زيادة الكميات المطلوبة بانخفاض الثمن . ويستعمل لفظ انكماش الطلب ، فى حالة نقص الكميات المطلوبة بارتفاع الثمن . أو قد يستعمل للتعبير عن نفس الشيء عبارة " نقص الكميات المطلوبة " فى حالة ارتفاع الثمن ، وعبارة " زيادة الكميات المطلوبة " في حالة انخفاض الثمن ، أما عندما يتغير الطلب نتيجة للعوامل الأخرى يستعمل لفظ " نقص " الطلب ، للتعبير عن الحالة التى يطلب فيها بنفس السعر كمية أقل من الكمية السابقة لتغير تلك العوامل . ويطلق لفظ " زيادة " الطلب ، للتعبير عن الحالة التى يطلب فيها بنفس السعر كمية أكبر عن الكمية التى كانت تطلب قبل تغير تلك العوامل .

وواضح هنا ، أنه بزيادة أو نقص الطلب يمكن أن تشترى كميات أزيد أو أقل من السلعة بنفس الأسعار السائدة . ويعنى هذا التغير فى حالة الطلب ، أو التغير فى جدول الطلب ، وبالتالى منحنى الطلب ، فنكون هنا أمام حالة جديدة ، يمكن أن تطلب فيها كميات مختلفة من السلعة عند المستويات السابقة للأسعار .

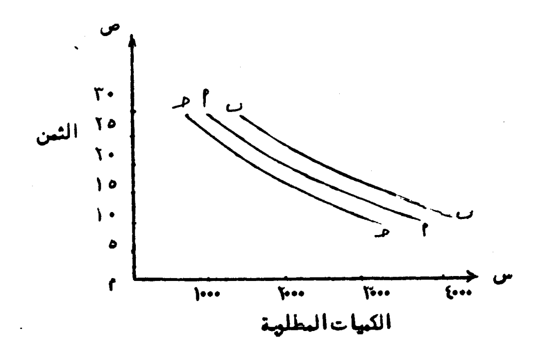
ولتوضيح ذلك ، نفترض أنه طبقا لظروف معينة للطلب ، كانت العلاقة بين الثمن والكميات المطلوبة من السلعة كما يوضحها العمودين الأول والثانى من الجدول رقم (٢) . وأنه نتيجة لتغير ظروف الطلب (من حيث دخل المستهلكين وأذواقهم على سبيل المثال) ، حدث " زيادة " فى الطلب ، فأصبح ممكنا نتيجة لهذه الزيادة أن نشترى كميات أكبر من السلعة عند نفس المستويات السابقة للأسعار (العمود الثالث) . ثم بعد ذلك حدث تغير آخر فى ظروف الطلب بالنقص ، وأصبح ممكنا نتيجة له ، أن نشترى كميات أقل من السلعة عند مستويات الأسعار الأصلية (العمود الرابع) .

جدول رقم (٢)

التغير في الطلب بالزيادة والنقص

ثمن الوحدة	الكمية الأصلية المطلوبة	الكميات في حالة زيادة الطلب	الكميات في حالة نقص الطلب
٣٠	١٠٠٠	١٥٠٠	٨٠٠
١٥	١٥٠٠	٢٠٠٠	١٠٠٠
٢٠	١٩٠٠	٢٤٠٠	١٣٠٠
١٨	٢٤٠٠	٢٨٠٠	١٨٠٠
١٥	٣٠٠٠	٣٥٠٠	٢٤٠٠
١٢	٣٦٠٠	٤٠٠٠	٣١٠٠

ويمكن أن نوضح بيانيا الحالات الثلاثة ، التي يبينها هذا الجدول ، فالمنحنى أ أ بالرسم البياني التالي ، يمثل الحالة الأصلية للطلب (الخاصة بالعمود رقم ٢) . والمنحنى ب ب يمثل حالة زيادة الطلب (الخاصة بالعمود رقم ٣) . والمنحنى حـ حـ يمثل حالة نقص الطلب (الخاصة بالعمود رقم ٤) .

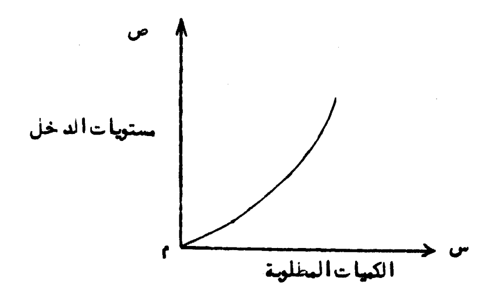


ومن الرسم البيانى يبدو واضحا ، أن تغير الطلب بالزيادة أو النقص ، يعنى انتقال منحنى الطلب من مكانه الأصلى ، أما جهة اليمن أو جهة اليسار . ويكون الانتقال جهة اليمين فى حالة زيادة الطلب ، بمعنى أنه فى هذه الحالة يتم طلب كميات أكبر من السلعة عند نفس المستويات الأصلية للاسعار . ويكون الانتقال جهة اليسار فى حالة نقص الطلب ، بمعنى أنه فى هذه الحالة يتم طلب كميات أقل من السلعة عند نفس المستويات الأصلية للاسعار . فتغير حالة الطلب بالزيادة أو النقص ، تختلف عن حالة تمدد أو انكماش الطلب ، أو بعبارة أخرى تختلف عن حالة زيادة الكميات المطلوبة أو نقص الكميات المطلوبة ، حيث أن تغير الطلب بالزيادة أو النقص ، يعنى انتقال منحنى الطلب ، أما تمدد أو انكماش الطلب فهو

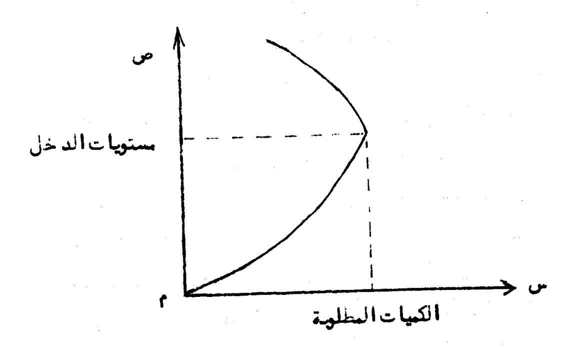
يعني التحرك على نفس منحنى الطلب الأصلي ، سواء الى أسفل جهة الجنوب الشرقي أو الى أعلى جهة الشمال الغربي .

وكما ذكرنا فيما سبق ، بأن هناك أسباب متعددة للتغير في حالة الطلب ، فعند نفس المستويات من الأسعار ، قد يزيد أو ينقص الطلب نتيجة لبعض العوامل ، ويهمنا أن نوضح هذه العوامل فيما يلي ، مع افتراضنا عند دراسة كل عامل ، بقاء باقي العوامل الأخرى المؤثرة على الطلب ، بما في ذلك ثمن السلعة ، على حالها :

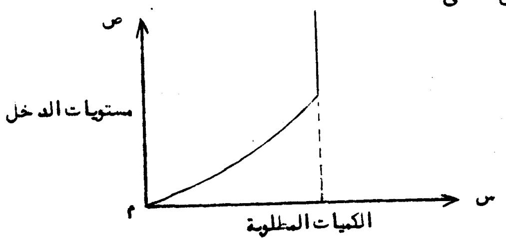
(١) التغير في الدخل الحقيقي للمستهلك : توجد علاقة بين الكمية التي يمكن أن تطلب فعلا من السلعة أو الخدمة وبين الدخل الذي يتمتع به المستهلك ، اذ يترتب على تغير الدخل تغير في تلك الكمية ، وكقاعدة عامة ، يلاحظ أن التغير في الدخل بالزيادة ، يؤدي الى تغير الكمية المستهلكة من السلعة بالزيادة وتغير الدخل بالنقص ، يؤدي الى تغير الكمية المستهلكة من السلعة بالنقص . فالعلاقة بين التغير في الدخل والتغير في الكمية المستهلكة من السلعة علاقة طردية ، ويمكن توضيحها في الشكل البياني التالي ، الذي يبين مختلف الكميات من السلعة التي يمكن أن يشتريها المستهلك خلال مدة معينة عند مستويات الدخل المختلفة المفترضة لهذا المستهلك .



وقد توجد من الحالات ، التى لا تكون فيها العلاقة بين الطلب والدخل علاقة طردية ، وانما على عكس القاعدة العامة ، قد تكون علاقة عكسية . لأنه قد يحدث عندما يكون دخل المستهلك منخفض ، أن يقوم باستهلاك سلع دنيا رخيصة الثمن ، ولكنه عندما يرتفع دخله ، ويتعدى حد معين ، قد ينتقل الى سلع أخرى مرتفعة الثمن ، يحلها محل السلع الرخيصة ، فينقص من استهلاكه لهذه السلع الرخيصة ، وذلك مثل احلال الزيت بالزبد والبروتينات النباتية بالبروتينات الحيوانية ، وهكذا . فهنا مع زيادة دخل المستهلك ، يتزايد استهلاكه من السلع الدنيا ، الى أن يصل دخله الى حد معين ويتعدى ذلك الحد ، يبتدأ في انقاص استهلاكه من هذه السلع ، كما يتضح ذلك من الرسم البيانى التالى :



وقد يحدث أن يتميز طلب المستهلك على سلعة معينـــــــة ، بالوصول الى الاشباع التام عند مستوى معين من الدخل ، بحيث لا يتغير الاستهلاك بعد ذلك المستوى ، مهما ارتفع الدخل . ومثال ذلك التوابل والشاى والبن وما يماثلها ، كما يتضح من الرســـم البيانى التالى :



ويلاحظ أن لتغيير توزيع الثروة وبالتالي الدخول على أفراد المجتمع أثر على تغيير حالة الطلب. فاذا حدث وصدر قانون ، أو تمت اجراءات عملت على اعادة توزيع الثروات أو التقريب من التفاوت بين دخول أفراد المجتمع ، فانه سوف يترتب على ذلك التغيير من حالة الطلب على العديد من السلع والخدمات • وذلك لأن تأثير الأفراد يختلف من حيث كمية ما يشترونه من السلع والخدمات ، على حسب الاختلاف فيما بينهم في المقدرة على الشراء • وكذلك لأن لكل طبقة سلع معينة ، قد لا تطلبها الطبقات الأخرى ، وعموما يؤدى اعادة توزيع الدخول الذى يزيد من دخول الطبقات الفقيرة الى زيادة الطلب على العديد من السلع والخدمات نظرا الى طول حرمان هذه الطبقات وعدم تمكنها من تلبية قدر من حاجتها الى هذه السلع والخدمات في السابق لعجز دخولها عن الوفاء بهذه الحاجات • وعبارة اقتصادية ـ كما سوف يأتي توضيحه فيما بعد ـ يزيد طلب السلع والخدمات من جانب الفئات الفقيرة نظرا لارتفاع الميل الحدى للاستهلاك عند هذه الطبقات• أما اذا كان توزيع الدخل القومى قد تم فى صالح الطبقات الغنية ، فان ذلك لا يؤدى الى زيادة الطلب كثيرا نظرا لانخفاض الميل الحدى للاستهلاك لهذه الطبقات • ومن الطبيعى أن نقول أنه ليس فى الامكان قياس التغير فى توزيع الثروة أو التغير فى توزيع الدخل بين فئات وطبقات المجتمع ، وبالتالى يتعذر القياس الكمى لأثر هذه التغيرات على التغير فى الطلب•

(١) التغير في عدد السكان وتركيبهم : تغير عدد السكان بالزيادة أو النقص ، نتيجة للمواليد أو الوفيات أو الهجرة سواء الى داخل أو خارج البلد ، يؤثر على الكمية التي تشترى من السلعة عند نفس المستوى من الأسعار ، علاوة على أن التغير في تركيب السكان ، من حيث السن أو الجنس ، يؤثر كذلك على الكميات المطلوبة . فزيادة عدد السكان يؤدى الى زيادة الطلب على السلع والخدمات . وانخفاض عدد السكان يؤدى الى انخفاض الطلب على السلع والخدمات . فالعلاقة طردية بين عدد السكان والطلب على السلع والخدمات . كما أن للتغير في تركيب السكان نفس الأثر . فزيادة عدد الأفراد في سن الطفولة يزيد من الطلب على سلع معينة ، وزيادة عدد الأفراد في سن التزاوج يزيد الطلب على سلع أخرى ، وهكذا . كما أن حاجات الذكور من السلع المختلفة ، تختلف عن حاجات الاناث . لذلك فان للتغير في تركيبة السكان ، أثر على تغير حالة الطلب بالنسبة للسلع والخدمات المختلفة .

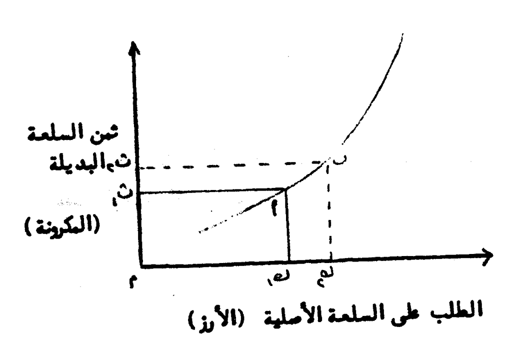
(٢) التغير في أثمان السلع المرتبطة : من الممكن أن لا توجد علاقة مباشرة بين طلب المستهلك لسلعة معينة ، وطلبه لسلعة أخرى ولكن يلاحظ أن تغير سعر احدى هاتين السلعتين ، قد يؤثر على الكمية المطلوبة من السلعة الأخرى ، وذلك لأنه ما دام دخل المستهلك هو دخل محدود عادة ، فان معنى هذا

أن ارتفاع ثمن أية سلعة من السلع التى يشتريها (خاصة اذا كانت تستوعب جزء ليس بالصغير من دخله) من شأنه أن ينقص من مقدار الدخل ، الذى يتبقى لديه للانفاق على شراء السلع الأخرى ، مما قد يجعله يغير من الكميات التى يطلبها من هذه السلع الأخرى . وهنا نلاحظ ، أن تغير المطلوب من كميات السلع الأخرى ، يتم بطريقة غير مباشرة ، لأنه يتم عن طريق التغير الذى يحدث فى دخل المستهلك ، وهذا الأثر مثيل للسابق ذكره عن تغير الطلب ، نتيجة للتغير فى دخل المستهلك .

وبخلاف تلك العلاقةغير المباشرة ، قد توجد علاقة مباشرة فعلا بين طلب المستهلك لسلعة معينة وطلبه لسلعة أخرى . وهنا نكون أمام حالة السلع المرتبطة ببعضها ، حيث يمكن أن نفرق بين وضعين . الأول خاص بالسلع البديلة لبعضها ، ويمكن الاحلال بينها . والثانى خاص بالسلع المكملة لبعضها ، وتكون العلاقة بينها علاقة تكامل . ومثال السلع البديلة ، الأرز والمكرونة أو اللحم والدواجن والسمك ، أما السلع المتكاملة فمثالها البنزين وزيوت التشحيم أو الأحذية والجوارب ، وهكذا .

ومن الواضح أن نجد فى حالة سلعتان بديلتان ، أن زيادة ثمن احداها يؤدى الى زيادة الطلب على السلعة الأخرى .

فالعلاقة بين ثمن السلعة البديلة والطلب على السلعة الأخرى علاقة طردية . فاذا ارتفع ثمن السلعة البديلة فان المستهلكين يقللون من طلبهم عليها ويتجهون نحو زيادة طلب السلعة الأصلية . فالمكرونة سلعة بديلة للأرز ، فاذا ارتفع ثمن المكرونة ، زاد الطلب على الأرز ، كما هو واضح فى الرسم البيانى التالى .

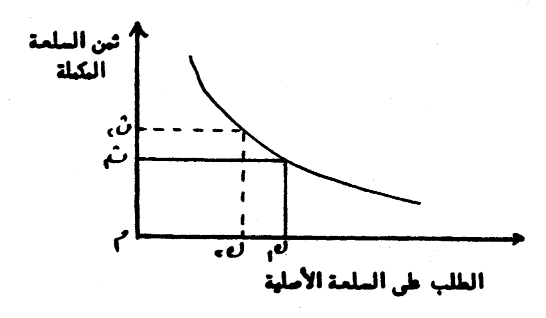


فارتفاع سعر السلعة البديلة (المكرونة) من م ث١ الى م ث٢ ، قد أدى الى زيادة الطلب على السلعة الأصلية (الأرز) من م ك١ الى م ك٢ وذلك بفرض ثبات ثمن السلعة الأصلية (الأرز) والعوامل الأخرى المؤثرة على الطلب .

وعلى العكس من ذلك نجد فى حالة السلعتان المكملتان ، أن العلاقة بين الطلب على احداها وثمن الأخرى علاقة عكسية . بمعنى

اذا ارتفع ثمن السلعة المكملة يقلل المستهلكون من طلبهم على السلعة الأصلية . فالسلعتان المكملتان يستخدمان لاشباع حاجة معينة ، فالطلب على احداها يؤدى بالتبعية الى طلب الأخرى . فاذا ارتفع ثمن سلعة مكملة قلت الكمية المطلوبة منها ، وقل الطلب بالتبعية على السلعة الأخرى . وقد تكون السلعتين مكملتين تامتين ، كما فى حالة الحذاء والجورب ، فاستخدام الحذاء يستلزم استخدام الجورب . وقد تكون السلعتان مكملتين غير تامتين كما فى حالة القميص والكرافات .

ويمكن تمثيل العلاقة الطردية بين ثمن السلعة المكملة وطلب السلعة الأصلية بيانيا كما يلى :



واضح أن ارتفاع ثمن السلعة المكملة من م ث١ الى م ث٢

قد أدى الى انخفاض الطلب على السلعة الأصلية من م ك١ الى م ك٢ ، بافتراض كذلك عدم تغير ثمن السلعة الأصلية والعوامل الأخرى التي توثر على الطلب .

(٤) التغير في أذواق المستهلكين : مما لا شك فيه أن تغير أذواق وميول المستهلكين تجاه السلع والخدمات المختلفة ، يؤدى الى تغير الكميات المطلوبة من مختلف السلع سواء بالزيادة أو بالنقص ، دون أن يكون لأسعارها دخل في ذلك . فللعادات أثر كبير على ما يستهلكه المستهلك من نمط معين للاستهلاك . كما أن للدعاية والاعلان أثر كذلك على أذواق وميول المستهلكين مما قد يؤدى الى التغيير من الكميات المطلوبة من السلعة أو الخدمة .

فاذا ترتب على التغير في أذواق المستهلكين زيادة تفضيلهم للسلعة زاد الطلب عليها ، دون أن يكون لثمن السلعة أى دخل في ذلك . والعكس اذا ترتب على التغير في أذواق المستهلكين انخفاض تفضيلهم للسلعة ، قل الطلب عليها ، مع افتراض عدم تغير كافة العوامل الأخرى الموثرة على الطلب بما في ذلك ثمن السلعة نفسها . ومن المعلوم أن التغير في أذواق المستهلكين لا يخضع للقياس الكمي .

وأخيرا نشير الى أن حالة التجارة ، وما اذا كانت في حالة رواج أو حالة كساد أثر كذلك على تغيير ظروف الطلب .



الفصل العاشر

العـــــــــرض

معنى العرض :

يعرف العرض فى التحليل الاقتصادى ، بأنه الكمية التى يمكن أن تباع فعلا فى السوق من سلعة أو خدمة معينة عند سعر معـــين فى وحدة زمنية معينة .

فواضح من التعريف ، أن العرض لا بد أن يكون مقترنا بثمـــن معين ، لأن زيادة الثمن تعمل على تمدد الكميات المعروضة ، وانخفاضه يعمل على انكماش الكميات المعروضة . فذكرنا لكمية معينة يمكـــن أن تعرض وتباع فعلا فى السوق من سلعة أو خدمة معينة ، لا بـــد وأن يقترن بالثمن المقابل لهذه الكمية ، لأن تغير الأخير يعمل علــــى تغير الكمية المعروضة . كما أنه لا بد من ذكر الفترة الزمنية الـــتى تسرى فيها هذه العلاقة بين الكميات المعروضة والثمن ، لأنـــــه يفترض هنا ثبات العوامل الأخرى المؤثرة على العرض ، وبالتالـــى بتغير الزمن قد تتغير هذه الظروف الأخرى ، مما يؤثر على العلاقـة بين الثمن والكمية المعروضة . فالكمية المعروضة من أى سلعـــة ، أو أى خدمة ، قد لا تتوقف فقط على ثمن بيع الوحدة منهـــا ، فان هناك عوامل أخرى ، بعضها قد تزيد أهميته عن أهمية الثمـــن فى التأثير على الكمية المعروضة ، وذلك مثل أثمان عوامل الانتاج ،

وحالة الفن الانتاجى ، وأثمان كافة السلع الأخرى ، وأهداف المنتجين أو تفضيلاتهم .

والعلاقة بين الكمية المعروضة للبيع من السلعة ، وما يحدث من تغير فى ثمن السلعة ، علاقة طردية ، فهى تتمدد (تزيد) بزيادة هذا الثمن ، وتنكمش (تنقص) بنقصانه . وتفسير ذلك أنه كلما ارتفع ثمن السلعة ، كلما كان من الممكن للمنتجين أن يحققوا زيادة فى الأرباح ، وطالما أن هدفهم الوصول الى أكبر الأرباح الممكنة ، فسوف يعملوا على زيادة انتاجهم ، وعرضه للبيع ، كما أن زيادة الثمن ، سوف تجعل الانتاج مجزيا ، حتى للمنتجين الأقل كفاءة ، الذين لم يكن فى استطاعتهم القيام بالانتاج عند المستوى السابق للثمن ، وبذلك يتحقق زيادة فى الكمية المعروضة للبيع من السلعة التى ارتفع ثمنها . أما اذا حدث العكس وانخفض ثمن السلعة ، فان ذلك سوف يعمل على اضعاف الحافز لدى المنتجين على الاستمرار فى انتاجها ، وعرضها بنفس الكميات السابقة. علاوة على أن المنتجين الأقل كفاءة سوف لا يكون مربحا لهم الاستمرار فى الانتاج وعرض السلعة ، فسوف يضطروا الى التوقف عن الانتاج والبيع ، مما يؤدى الى نقص الكمية المعروضة من السلعة للبيع .

منحنى العرض :

ويمكن – كما أوضحنا فى حالة الطلب – اعداد جدول العرض ، الذى يوضح مختلف الكميات التى يحتمل أن يبيعها منتجو السلعة ، عند مختلف الأثمان المفترضة لها ، خلال مدة معينة ، مع بقاء الأشياء الأخرى المؤثرة على العرض على حالها .

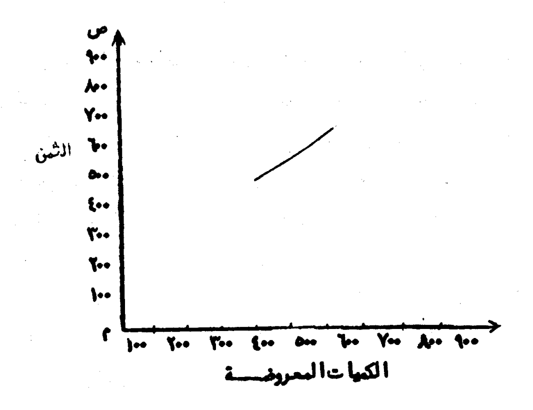
فيتكون جدول العرض ، بافتراض مجموعة من الأثمان الممكنة للسلعة ، تقابلها مجموعة من الكميات ، التى يحتمل أن يعرضها المنتج للبيع عند كل ثمن من هذه الأثمان . وبدون شك ، فان الكميات سوف تتدرج فى نفس اتجاه تدرج الأثمان ، وذلك نتيجة للعلاقة الطردية بينهما ، وذلك كما يبدو من الجدول رقم ٣ ، الذى يوضح الكميات المعروضة من القمح ، والأثمان المقابلة لها ، خلال مدة أسبوع بإحدى المدن .

جدول رقم ٣

جـــدول العـــرض

ثمن الاردب بالقروش	الكميات المعروضة من القمح بالاردب
٥٠٠	٤٠٠٫٠٠٠
٥٥٠	٤٥٠٫٠٠٠
٦٣٠	٥٨٠٫٠٠٠
٧٠٠	٦٦٠٫٠٠٠
٧٨٠	٧٥٠٫٠٠٠
٩٠٠	٨٥٠٫٠٠٠

ويتضح من الجدول ، أنه بزيادة الثمن تتمدد الكمية المعروضة من السلعة ، وبانخفاض الثمن تنكمش الكمية المعروضة منها . ويطلق على هذه العلاقة قانون العرض ، ويمكن تصوير هذا الجدول بيانيا ، حيث نمثل كل علاقة بين الثمن والكمية المعروضة المقابلة له بنقطة ، وبتوصيل هذه النقط ، يمكن الوصول الى ما يسمى بمنحنى العرض .



وكما يلاحظ من الرسم البيانى السابق ، أن منحنى العرض ينحدر الى أعلى من اتجاه الجنوب الغربى الى الشمال الشرقى ، وذلك تعبيرا عن العلاقة الطردية بين الكمية المعروضة من السلعة وثمنها .

وتوجد استثناءات على قاعدة العلاقة الطردية هـذه ، بمعنى أنه قد يحدث أن ينكمش العرض بزيادة الثمن ، أو يتمدد العرض بنقص الثمن ، مما يعبر عن علاقة عكسية بين الكميـة المعروضة من السلعة وثمنها ، وذلك استثناء من القاعدة العامة فى هذا الشأن . ويحدث ذلك عندما يريد البائع أن يحقـق دخلا معينا ، ببيعه لسلعته ، مع عدم توفر مصادر أخرى للدخل

له ، غير بيع هذه السلعة . فيحاول البائع الوصول الى هذا القدر من الدخل ، الذى حدده . فاذا حدث وانخفض ثمن السلعة ، فانه سوف يطرح كميات أكبر منها للبيع ، حتى يعوض هـــذا الانخفاض فى الثمن . وكلما استمر ثمن السلعة فى الانخفاض ، يستمر فى زيادة الكميات المعروضة منها للبيع . وتتحقق هذه الحالة كذلك ، فى حالة العامل الذى يعرض خدماته ، فاذا أراد أن يحقق دخلا معينا نتيجة عمله ، فسوف يدفعه ذلك الى زيـــادة عرض خدماته ، لكى يعمل عددا أكبر من الساعات ، اذا حـــدث وانخفض معدل أجره عن ساعة العمل .

مرونـــة العرض :

يهمنا – كما حدث بالنسبة للطلب – ان نعرف مـــدى التغير فى الكميات التى تقدم للبيع نتيجة للتغير فى الأسعـــار ، أو بعبارة أخرى درجة استجابة الكمية المعروضة من السلعـــة ، لما يحدث من تغير فى ثمنها ، وبدون شك مع افتراض بقـــاء العوامل الأخرى التى يمكن أن تؤثر فى الكمية المعروضة من السلعة على حالها دون تغيير . وتتحقق هذه المعرفة ، بقياس مرونـــة العرض ، باستعمال معامل المرونة .

معامل مرونة العرض = التغير فى الكمية المعروضة / الكمية الأصلية المعروضة ÷ التغير فى الثمن / الثمن الأصلى

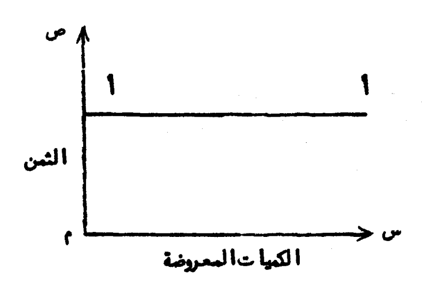
= التغير النسبى فى الكمية المعروضة / التغير النسبى فى الثمن

ويمكن وضعه فى شكل مئوى :

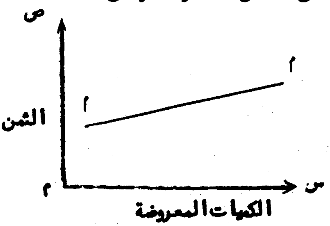
معامل مرونة العرض = النسبة المئوية للتغير فى الكمية المعروضة / النسبة المئوية للتغير فى الثمن

وطالما أن العلاقة بين الكميات المعروضة والأثمان علاقة طردية فان علامة معامل مرونة العرض لا بد وأن تكون موجبة . وهنا كذلك تدل القيمة العددية لمعامل المرونة على النسبة المئوية للتغير ، الذى يحدث فى الكمية المعروضة ، نتيجة للتغير فى الثمن بمقدار ١٪ . كما أنه يمكن التمييز هنا كذلك (مثل حالة الطلب) بين خمس حالات للمرونة .

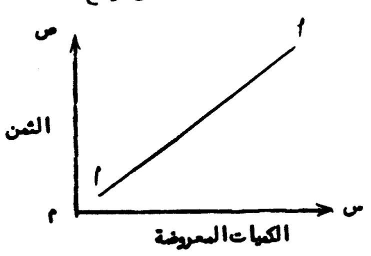
١ ــ عرض متناهى المرونة : وفيه يتساوى معامل المرونة مع ما لا نهاية (∞) ، وتعنى هذه الحالة ، أنه يتغير الثمن تغيرا ضئيلا بالانخفاض مثلا ، فسوف يمتنع البائعون عن بيع السلعة كلية . وهذه الحالة نادرة الحدوث ، ويمكن توضيحها فى الشكل البيانى التالى ، حيث يمثل المنحنى ع ع منحنى العرض .



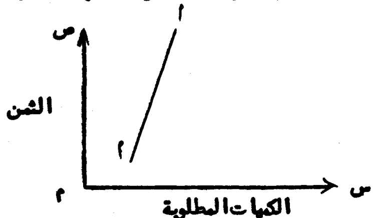
٢ ـ عرض مرن : وفيه تبلغ قيمة معامل المرونة أكبر من واحد صحيح وأقل من ما لا نهاية . وهنا تتغير الكميات المعروضة بنسب أكبر من نسب تغير الثمن ، سواء فى حالة الزيادة أو حالة النقصان . فمثلا زيادة الثمن بنسبة معينة ، تؤدى الى زيادة الكمية المعروضة من السلعة بنسبة أكبر من نسبة زيادة الثمن . والشكل البيانى التالى يوضح هذه الحالة ، حيث يتضح فيه أن اتجاه منحنى العرض أ أ يكون أقرب الى المستوى الأفقى عنه عن المستوى الرأسى .



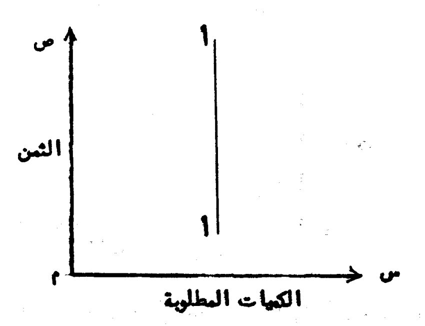
٣ ـ عرض متكافىء المرونة : وفيه تبلغ قيمة معامل المرونة واحد صحيح • وهنا تتغير الكميات المعروضة بنفس نسب تغير الأثمان • والشكل البيانى التالى يوضح هذه الحالة •



٤ ـ عرض غير مرن : وفيه تبلغ قيمة معامل المرونة أقل من واحد وأكبر من الصفر • وهنا تتغير الكميات المعروضة بنسب أقل من من نسب تغير الأثمان • والشكل البيانى التالى يوضح هذه الحالة ، حيث نلاحظ أن اتجاه منحنى العرض أ أ يكون أقرب الى المستوى الرأسى منه عن المستوى الأفقى •



٥ ـ عرض عديم المرونة : وفيه يساوى معامل المرونة الصفر ٠ وهنا لا يترتب على تغير الثمن أى تغير فى الكمية المعروضة من السلعة ٠



العوامل المؤثرة على مرونة العرض :

وتتوقف درجة استجابة الكمية المعروضة من السلعة للتغير فى الثمن على عدة عوامل نوضحها فيما يلى :

١ ـ تتوقف مدى صعوبة أو سهولة زيادة عرض السلعة ، كنتيجة لزيادة ثمنها على طول الفترة الزمنية التى تعنينا فى ذلك ٠ فكلما قصرت الفترة الزمنية ، كلما قلت درجة الاستجابة ، وكلما زادت هذه الفترة الزمنية ، كلما زادت درجة الاستجابة ٠ لذلك كان الأمر يتوقف على ما اذا كنا نتكلم

عن الأجل القصير جدا أو الأجل الطويل . وعلى ذلك فان عرض السلعة يكون أكثر استجابة للتغير فى ثمنها ، أى أكثر مرونة ، فى الأجل الطويل عنه فى الأجل القصير ، ومن باب أولى فى الأجل القصير جدا .

٢ ـ فى الأجل القصير جدا ، حيث يصعب زيادة عرض السلعة ، يصبح لامكانية تخزين السلعة أثر فى زيادة مرونة عرضها . فكلما أمكن تخزين السلعة ، كلما زادت مرونة عرضها فى الأجل القصير جدا . أما اذا كان من الصعب القيام بتخزينها ، وذلك مثلا فى حالة الأسماك الطازجة والخضر والفاكهة ، فان مرونة العرض تقل .

٣ ـ وفى الأجل القصير ، يمكن اجراء تغيير فى كمية المستخدم من عوامل الانتاج المتغيرة ، فيحدث تغيير فى كمية الانتاج الممكن انتاجها داخل نطاق طاقة عوامل الانتاج الثابتة . وكلما كانت هذه الامكانية ميسرة وسهلة ، كلما زادت مرونة عرض السلعة خلال الأجل القصير ، وكلما أدت الزيادة فى الثمن الى استجابة عرض السلعة بالزيادة .

٤ ـ وفى الأجل الطويل ، حيث يمكن التغيير من حجم الانتاج ، عن طريق اجراء تغيير فى كمية المستخدم من كافة عوامل

الانتاج سواء المتغيرة أو الثابتة ، تصبح مرونة العرض متوقفة على مدى سهولة تحويل عوامل الانتاج المستغلة فعلا في انتاج السلع الأخرى الى انتاج السلعة محل البحث . فيكون العرض مرنا ، اذا أمكن بزيادة أسعار السلعة ، زيادة عوامل الانتاج اللازمة في انتاجها بسهولة ، بانتقالها من الاستخدامات الأخرى الى الاشتراك في انتاج السلعة محل الاهتمام .

٥ ــ وسواء في الأجل القصير أو الأجل الطويل فان امكانية زيادة انتاج وعرض السلعة ، بزيادة نفقات الانتاج بقدر بسيط ، يجعل عرض السلعة أكثر مرونة . أما اذا كان زيادة العرض يؤدي الى زيادة كبيرة في نفقات الانتاج ، فان ذلك يقلل من مرونة عرض السلعة .

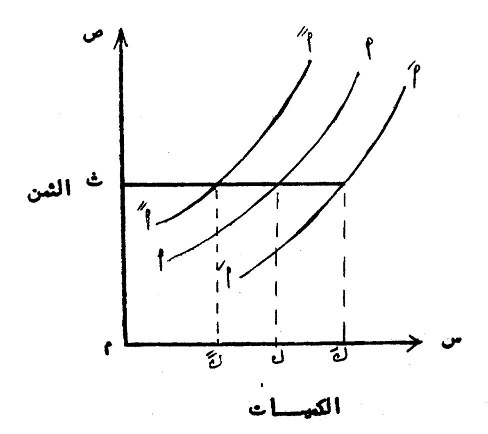
التغير في العرض :

علمنا فيما سبق ، أنه بزيادة ثمن السلعة ، يحدث زيادة في الكمية التي يعرضها المنتجون منها للبيع ، ويطلق على هذه الزيادة لفظ " تمدد " العرض . وأنه بنقص ثمن السلعة ، يحدث نقص في الكمية التي يعرضها المنتجون منها للبيع ، ويطلق على هذا النقص لفظ " انكماش" العرض . وعلى هذا يحدث

كل من تمدد أو انكماش العرض نتيجة للزيادة أو النقص فى ثمن السلعة ، ويتم ذلك بيانيا بالتحرك الى أعلى أو الى أسفل على نفس منحنى العرض .

وبخلاف ذلك ، قد يتغير العرض عند نفس المستويات الأصلية للثمن ، نتيجة لتغير ظروف أو حالة العرض . وهنا نستخدم لفظ " زيادة " أو " نقص " العرض " للتعبير عن التغيرات فى العرض التى ترجع الى عوامل أخرى غير تغير الأثمان ، فنقول بأن عرض سلعة ما قد " زاد " اذا ما عرض كمية أكبر عند نفس الثمن ، ونقول كذلك بأن عرض سلعة ما قد " نقص " اذا ما عرض من السلعة كمية أقل عند نفس الثمن .

وواضح أن تغير ظروف العرض ، بتغير الكميات المعروضة عند نفس المستويات الأصلية للأسعار ، يعنى انتقال منحنى العرض . هذا الانتقال يكون جهة اليمين من المنحنى الأصلى للعرض ، فى حالة زيادة العرض (المنحنى أ َ أ َ بالرسم البيانى التالى) ، وجهة اليسار من المنحنى الأصلى ، فى حالة نقص العرض (المنحنى أً أً) .



وتتغير ظروف أو حالة العرض نتيجة لعدة عوامل ، أهمها :

١ ـ يحدث فى حالة تغير أثمان السلع البديلة ، تغير فى عـــرض السلعة محل البحث . فاذا حدث ، وارتفع ثمن سلعة بديلة ، فسوف يؤدى ذلك الى تحول بعض عوامل الانتاج عن انتـــاج السلعة محل البحث الى انتاج السلعة البديلة ، الذى حدث ارتفاع فى سعرها ، وذلك لأن هذه العوامل سوف تحقـــق عائدا أكبر نتيجة لهذا الانتقال . ويترتب بالتالى علـــى ذلك نقص عوامل الانتاج المستخدمة فى انتاج السلعة محـــل البحث ، مما يؤدى الى نقص عرضها على الرغم من عدم تغير ثمنها .

كما أنه فى حالة السلع التى يوجد بينها علاقة تكامـــــل ، فان زيادة عرض احداها لأى سبب من الأسباب ، يـــــؤدى بالتبعية الى زيادة عرض الأخرى ·

٢ ــ قد ترتفع تكاليف الانتاج نتيجة لارتفاع أثمان عوامل الانتـــــاج المستخدمة ، أو زيادة الضرائب المفروضة على الانتاج ، ممـــا يؤدى الى تغيير ظروف العرض ، بعرض كميات أقل مـــــن السلعة عند نفس المستوى السابق للأسعار ·

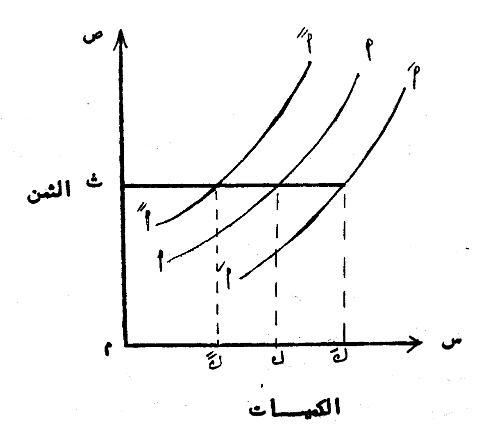
وقد يحدث العكس ، بأن تقل تكاليف الانتاج ، نتيجـــــة لتحسينات فنية ، أو انخفاض أثمان عوامل الانتاج ، أو غير ذلـــك وهنا يمكن انتاج وعرض كمية أكبر من السلعة عند نفس المستـــوى السابق للاسعار ·



كل من تمدد أو انكماش العرض نتيجة للزيادة أو النقص فى ثمن السلعة ، ويتم ذلك بيانيا بالتحرك الى أعلى أو الى أسفل على نفس منحنى العرض .

وبخلاف ذلك ، قد يتغير العرض عند نفس المستويات الأصلية للثمن ، نتيجة لتغير ظروف أو حالة العرض . وهنا نستخدم لفظ " زيادة " أو " نقص " العرض " للتعبير عن التغيرات فى العرض التى ترجع الى عوامل أخرى غير تغير الأثمان ، فنقول بأن عرض سلعة ما قد " زاد " اذا ما عرض كمية أكبر عند نفس الثمن ، ونقول كذلك بأن عرض سلعة ما قد " نقص " اذا ما عرض من السلعة كمية أقل عند نفس الثمن .

وواضح أن تغير ظروف العرض ، بتغير الكميات المعروضة عند نفس المستويات الأصلية للأسعار ، يعنى انتقال منحنى العرض . هذا الانتقال يكون جهة اليمين من المنحنى الأصلى للعرض ، فى حالة زيادة العرض (المنحنى أ َ أ َ بالرسم البيانى التالى) ، وجهة اليسار من المنحنى الأصلى ، فى حالة نقص العرض (المنحنى أً أً) .



وتتغير ظروف أو حالة العرض نتيجة لعدة عوامل ، أهمها :

أ - يحدث فى حالة تغير أثمان السلع البديلة ، تغير فى عرض السلعة محل البحث . فاذا حدث ، وارتفع ثمن سلعة بديلة ، فسوف يؤدى ذلك الى تحول بعض عوامل الانتاج عن انتاج السلعة محل البحث الى انتاج السلعة البديلة ، الذى حدث ارتفاع فى سعرها ، وذلك لأن هذه العوامل سوف تحقق عائدا أكبر نتيجة لهذا الانتقال . ويترتب بالتالى على ذلك نقص عوامل الانتاج المستخدمة فى انتاج السلعة محل البحث ، مما يؤدى الى نقص عرضها على الرغم من عدم تغير ثمنها .

كما أنه فى حالة السلع التى يوجد بينها علاقة تكامـــــل ، فان زيادة عرض احداها لأى سبب من الأسباب ، يــــؤدى بالتبعية الى زيادة عرض الأخرى .

٢ ـ قد ترتفع تكاليف الانتاج نتيجة لارتفاع أثمان عوامل الانتـــــاج المستخدمة ، أو زيادة الضرائب المفروضة على الانتاج ، ممـــا يؤدى الى تغيير ظروف العرض ، بعرض كميات أقل مــــــن السلعة عند نفس المستوى السابق للأسعار .

وقد يحدث العكس ، بأن تقل تكاليف الانتاج ، نتيجـــــة لتحسينات فنية ، أو انخفاض أثمان عوامل الانتاج ، أو غير ذلـــك وهنا يمكن انتاج وعرض كمية أكبر من السلعة عند نفس المستــــوى السابق للاسعار .

الفصل الحادى عشر

ثمـــن التـــــوازن

يقصد بثمن التوازن أو ما يسمى أحيانا بثمن السوق ذلـــك الثمن الذى تتساوى عنده فعلا الكمية التى يكون المشترون مستعـدون لشرائها من السلعة أو الخدمة مع الكمية التى يكون البائعــــون مستعدون لبيعها منها • فعند هذا الثمن فحسب تلتقى كل مـــن رغبة المشترين ، المدعمة بقوة شرائية لشراء السلعة أو الخدمـــة ، ورغبة البائعون ، بما يقدمونه فعلا من سلعة أو خدمة للبيـــع • أما عند أى ثمن آخر ، فيحدث تفاوت بين الطرفين ، من حيـــث الاستعداد فى شراء أو بيع كميات مختلفة من السلعة أو الخدمة • فعند ثمن أقل من ثمن التوازن ، يكون المشترون مستعدون لشـــراء كمية أكبر مما يرغب البائعون فى عرضة للبيع عند هذا الثمـــن • وعند ثمن أعلى من ثمن التوازن ، يكون البائعون مستعدون لبيـــع كمية أكبر مما يرغب المشترون فى شرائه • وعلى ذلك تلتقى القوتين ، العرض والطلب ، فقط عند ثمن التوازن •

تحديد ثمن التوازن :

يتحدد ثمن التوازن لأى سلعة أو خدمة عند النقطة الـــتى تتساوى عندها الكمية المطلوبة من هذه السلعة أو الخدمة مع الكمية المعروضة منها • فيمثل جدول الطلب الكميات المختلفة الـــتى

يكون المشترون على استعداد لشرائها عند مستويات معينة من الأسعار خلال فترة زمنية معينة • ويمثل جدول العرض الكميات المختلفة التى يكون البائعون على استعداد لعرضها للبيع عند مستويات معينة من الأسعار خلال فترة زمنية معينة • وعلى هذا ، وبافتراض ثبات العوامل التى يمكن أن تغير من الطلب أو العرض ، نجد أن كل من البائعين والمشترين على استعداد فعلى لبيع أو شراء كميات معينة من السلعة أو الخدمة عند مستويات معينة من الأسعار خلال فترة زمنية معينة •

وتتفاوت تلك الكميات من ثمن الى آخر ، فعند المستويات الدنيا من الأسعار يكون الطالبين على استعداد لشراء كميات كبيرة ، ولكن العارضين يكونوا على استعداد لبيع كميات قليلة • أما عند المستويات العليا من الأسعار ، فان الطالبين يكونوا على استعداد لشراء كميات قليلة ، والعارضون يكونوا على استعداد لبيع كميات كبيرة • وعلى هذا تتفاوت الرغبة الفعلية لكل من المشترين والبائعون من حيث الكميات عند المستويات المختلفة للأسعار ، ولا تتقابل هذه الرغبة الفعلية لكلا الطرفين الا عند ثمن واحد هو ثمن التوازن • وفى ظل المنافسة الكاملة لا يوجد للسلعة أو الخدمة الا ثمن واحد فقط للتوازن فى السوق •

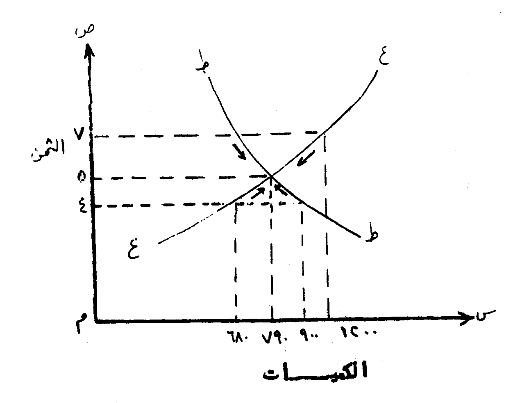
ولمعرفة كيفية الوصول الى ثمن التوازن هذا ، أو كيفية تحديده في ظل المنافسة الكاملة ، نستعين بالجدول التالي رقم ٤ ، الذى يوضح جدولى الطلب والعرض لاحدى السلع خلال فترة زمنية معينة (مع افتراض ثبات العوامل التى تغير من كل من الطلب والعرض) .

جدول رقم ٤

جدولى الطلب والعرض

ثمن الوحدة من السلعة (بالجنيهات)	الكمية المطلوبة من السلعة (بالوحدات)	الكمية المعروضة من السلعة (بالوحدات)
٩	٥٠٠	١٥٥٠
٨	٥٥٠	١٣٥٠
٧	٦٢٠	١٢٠٠
٦	٧٠٠	٨٩٠
٥	٧٩٠	٧٩٠
٤	٩٠٠	٦٨٠
٣	١٣٠٠	٦٠٠

ويمكن أن نمثل بيانيا منحنيى الطلب والعرض من بيانات جدول الطلب والعرض السابقين .



يتضح لنا من كل من الجدول والرسم البياني ، أن قوتى الطلب والعرض تلتقيان عند ثمن توازن واحد ، هو ٥ جنيهات للوحـــدة ، فعند هذا الثمن يشترى المشترون ٧٩٠ وحدة من السلعـــــة ، ويبيع البائعون نفس الكمية من وحدات السلعة • وأى سعر أقل أو أعلى من ذلك لا يحقق التوازن بين الطلب والعرض •

فعند السعر ٤ جنيهات ، يكون المشترون على استعـــداد لشراء ٩٠٠ وحدة من السلعة ، على حين أن البائعون يكونـــوا على استعداد فقط لبيع ٦٨٠ وحدة • وهنا يتهافت المشترون على الشراء للحصول على الكمية التى يريدونها عند هذا الثمـن ، فيؤدى تنافسهم هذا الى رفع الثمن ، ويؤدى ارتفاع الثمن الـى

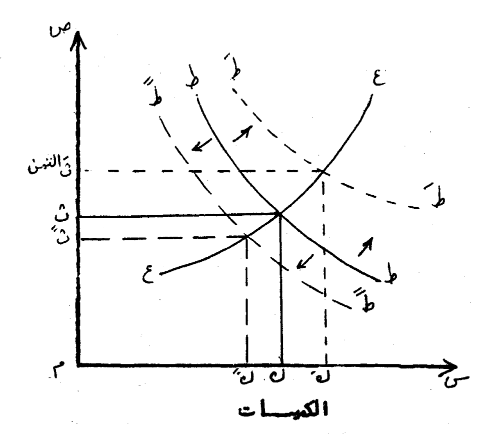
انكماش الطلب ، وتمدد العرض ، حتى نجد أنه عند الثمن ٥ جنيهات للوحدة ، يحدث تساوى بين كلا من الكمية التى يمكن أن تشترى والكمية التى يرغب البائعون فى بيعها ، ويتلاقى رغبتى المشترون والبائعون عند هذا الثمن ، يتحقق التوازن ويستقر الأمر. وكذلك عند الثمن ٧ جنيهات للوحدة ، يكون البائعون على استعداد لبيع ١٢٠٠ وحدة من السلعة ، بينما لا يكون المشترون على استعداد لشراء أكثر من ٦٢٠ وحدة ، لذلك سوف يحدث أن يتهافت البائعون على البيع ، ويؤدى تنافسهم هذا الى انخفاض الثمن ، ويؤدى هذا الانخفاض فى الثمن من ناحية الى تمدد الطلب ، ومن ناحية أخرى الى انكماش العرض ، الى أن يصلا الى الكمية ٧٩٠ وحدة عند الثمن خمسة جنيهات للوحدة ، فيحدث التوازن ، ويستقر الأمر عند هذا الثمن •

ومن المفيد أن نشير الى أن كلا من جدولى الطلب والعرض يعتبرا مستقلان تماما عن بعضهما • بمعنى أن طلب المستهلكين للسلعة يخضع لعوامل معينة مختلفة عن العوامل التى يخضع لها عرض المنتجين •

تغير ثمن التوازن :

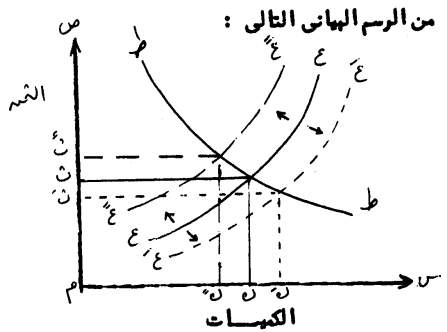
يتوقف استقرار ثمن التوازن عند المستوى الذى يصل عنـــده على ثبات كل من ظروف الطلب وظروف العرض . أما اذا حــدث وتغيرت أى من تلك الظروف أو كليهما ، فلا بد من أن يتغـــير ثمن التوازن ، ويستقر عند نقطة توازن أخرى ، ولا يتغير الـــى نقطة أخرى الا اذا حدث تغير آخر فى الظروف الخاصة بالعرض و / أو الطلب ، وهكذا. ونبحث فيما يلى الحالات المختلفة الـــتى تغير من ثمن التوازن .

(١) تغير حالة الطلب مع بقاء ظروف العرض ثابتة : يترتب علـــى تغير حالة أو ظروف الطلب لسلعة من السلع ، حـــدوث تغير فى جدول الطلب ، بما يعمل على انتقال منحنى الطلب الى وضع آخر ، قد يكون نحو اليمين من المنحنى الأصلـــى للطلب فى حالة تغير الطلب بالزيادة ، وقد يكون نحو اليسار من المنحنى الأصلى فى حالة تغير الطلب بالنقص ، بمـــا يؤدى الى تغيير ثمن التوازن ، ويجعله عند نقطة أعلى فى الحالة الأولى ، ونقطة أقل فى الحالة الثانية . وكذلـــك يؤدى الى تغيير الكمية التى يتحقق عندها التوازن ، فتصبح أكبر فى الحالة الأولى وأقل فى الحالة الثانيــة ، وذلك كما يبدو من الرسم البيانى التالى :



والملاحظ هنا ، أن تغير ظروف الطلب فى اتجاه معـين ، يؤدى الى تغير كل من ثمن التوازن ، وكذلك كمية التوازن فى نفس الاتجاه • فتغير ظروف الطلب بالزيادة ، يؤدى الى تغير كـل من ثمن التوازن وكمية التوازن بالزيادة • أما تغير ظروف الطلب بالنقص ، فيؤدى الى تغير كل من ثمن التوازن وكمية التـوازن بالنقص •

٢ ـ تغيير حالة العرض مع بقاء ظروف الطلب ثابتة : بالمثل لما ذكر فى الحالة السابقة ، فانه يترتب على تغيير حالة العرض لسلعة من السلع ، حدوث تغير فى جدول العرض ، بما يعمل على انتقال منحنى العرض الى وضع آخر ، قد يكون نحو اليمين من المنحنى الأصلى للعرض فى حالة تغير العرض بالزيادة ، وقد يكون نحو اليسار من المنحنى الأصلى للعرض ، فى حالة تغير العرض بالنقص ، بما يؤدى الى تغيير ثمن التوازن ، ويجعله عند نقطة أقل فى الحالة الأولى ، ونقطة أعلى فى الحالة الثانية . وكذلك يؤدى الى تغيير الكمية التى يتحقق عندها التوازن ، فتصبح أكبر فى الحالة الأولى ، وأقل فى الحالة الثانية ، وذلك كما يبدو من الرسم البيانى التالى :



والملاحظ هنا أن تغير ظروف العرض فى اتجاه معين ، يؤدى الى تغير ثمن التوازن فى اتجاه عكس لهذا الاتجاه ، وتغير كمية التوازن فى نفس هذا الاتجاه . فتغير ظروف العرض بالزيادة ، يؤدى الى تغير ثمن التوازن بالنقص ، وكمية التوازن بالزيادة . أما تغير ظروف العرض بالنقص ، فيؤدى الى تغير ثمن التوازن بالزيادة ، وكمية التوازن بالنقص .

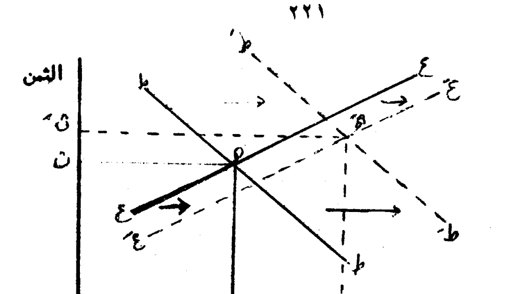
٣ ـ تغير كل من حالتى الطلب والعرض معا : فى حالة تغير كل من حالتى الطلب والعرض معا ، فان تغير ثمن التوازن ، يتأثر بما اذا كان تغيرهما يحدث فى اتجاه واحد ، كأن يتغيرا معا بالزيادة أو بالنقصان ، أم فى اتجاهين متعارضين ، كأن يتغير الطلب بالزيادة والعرض بالنقصان ، أو بتغير الطلب بالنقصان والعرض بالزيادة . ويبدو لنا أننا هنا أمام أربع حالات .

أ . فتغير ظروف الطلب وظروف العرض فى اتجاه معين ، يؤدى الى تغير كمية التوازن فى نفس الاتجاه ، ولكنهما يؤثران على ثمن التوازن فى اتجاهين متعارضين ، فزيادة كل من الطلب والعرض تؤثران بالزيادة على كمية التوازن ، ولكن يختلفا من حيث الأثر على ثمن التوازن . فزيادة الطلب ، تعمل على

ارتفاع ثمن التوازن ، بينما أن زيادة العرض ، تعمل على انخفاض ثمن التوازن ، وبالتالي يتوقف الأثر النهائي لزيادة الطلب والعرض بخصوص ثمن التوازن على الأهمية النسبية لكل من التغير في الطلب أو العرض وهنا نكون أمام أحد الحالات الفرعية الثلاث التالية :

- التغير في الطلب > التغير في العرض
- التغير في الطلب = التغير في العرض
- التغير في الطلب < التغير في العرض

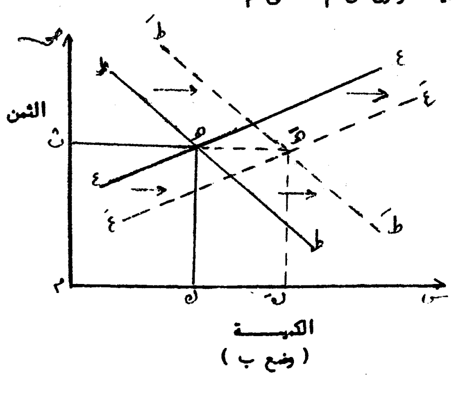
ففي حالة كون تغير الطلب بالزيادة أكبر من تغير العرض بالزيادة ، يتغير الثمن بالارتفاع وذلك نظرا لقوة تأثير الزيادة في الطلب عن الزيادة في العرض ، حيث أن زيادة الطلب تزيد من الثمن وزيادة العرض تنقص من الثمن . وبذلك تكون المحصلة النهائية ارتفاع الثمن ، كما هو واضح في الرسم البياني وضع (أ) . حيث تنتقل نقطة التوازن من هـ الى هـَ ، فيرتفع الثمن من م ث الى م ثَ ، وتزيد كمية التوازن من م ك الى م كَ .



كميـــات

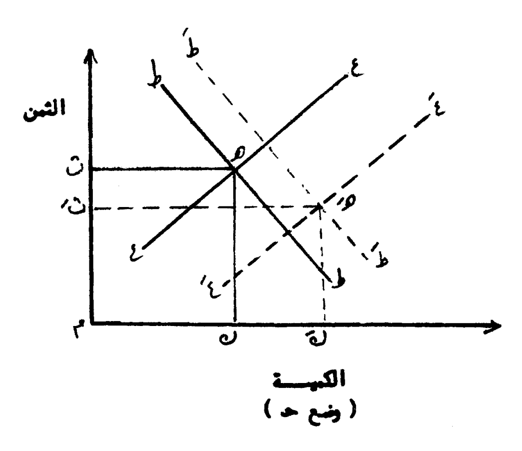
(وضع أ)

وفى حالة كون تغير الطلب بالزيادة مساوى لتغير العرض بالزيادة لا يحدث تغير فى ثمن التوازن ، نظرا لتعادل الأثر الايجابـــى لزيادة الطلب مع الأثر السلبى لزيادة العرض من حيث التأثير على الثمن ، ومن ثم لا يحدث أى تغير فى الثمن ، كما هو واضح فـــى الرسم البيانى وضع (ب) . حيث أن انتقال نقطة التوازن من هـ الى هَ لا يغير من ثمن التوازن ، فان هـ ك = هَ كَ = ث م . وهنا كذلك تزيد كمية التوازن من م ك الى م كَ .



(وضع ب)

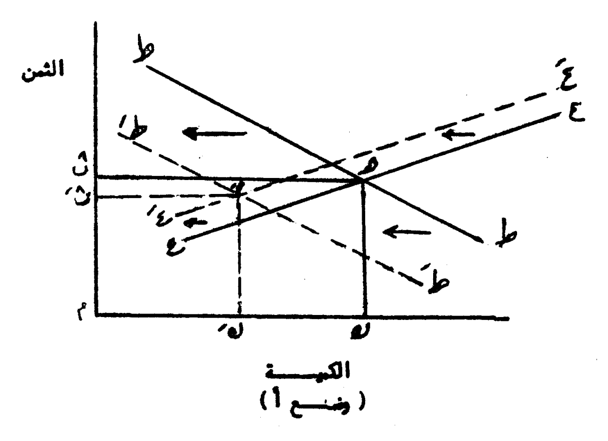
أما فى حالة كون تغير الطلب بالزيادة أصغر من تغيــــر العرض بالزيادة ، يتغير الثمن بالانخفاض نظرا لضعف الأثـــر الايجابى لزيادة الطلب عن الأثر السلبى لزيادة العرض من حيث التأثير على الثمن ، وبالتالى يتغير الثمن بالانخفاض ، كما هـــو واضح فى الرسم البيانى وضع (جـ) ، حيث أن انتقال نقطـــة التوازن من هـ الى هـَ قد أدى الى انخفاض ثمن التوازن من م ث الى م ثَ . وهنا تزيد كذلك كمية التوازن من م ك الى م كَ .



(وضع هـ)

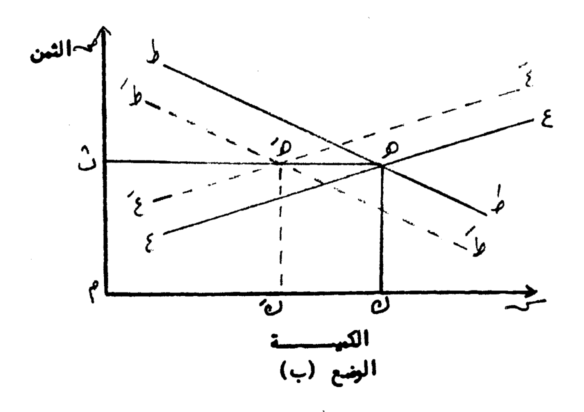
ب ـ اما بتغير ظروف الطلب وظروف العرض بالانخفاض ، يكـــون تأثير كلا التغيران بالنقص على كمية التوازن ، ولكن يكـــون الأثر على ثمن التوازن مختلفا من كل منهما . فتغير الطلب بالنقص يعمل على انخفاض ثمن التوازن ، بينما أن تغيـــر العرض بالنقص يعمل على زيادة ثمن التوازن ، وبالتالـــى يتوقف الأثر النهائى لنقص الطلب ونقص العرض بخصوص ثمن التوازن على الأهمية النسبية لكل من التغير فى الطلـــب أو العرض . وهنا نكون مواجهين بالثلاث حالات الفرعيـــة السابق الاشارة اليها فى الحالة السابقة ، وبيانها كما يلى :

ـ حالة كون النقص فى الطلب أكبر من النقص فى العرض ، يتغير هنا الثمن بالانخفاض نظرا لقوة تأثير النقص فـــى الطلب عن النقص فى العرض ، حيث أن النقص فى الطلـــب ينقص من الثمن ، والنقص فى العرض يزيد من الثمـــن . وبذلك تكون المحصلة النهائية تغير ثمن التوازن بالنقص ، كما هو واضح فى الشكل البيانى التالى الوضع (أ) ، حيث نجـد أن م ثَ < م ث . أما كمية التوازن فهى تقل من م ك الى م كَ .



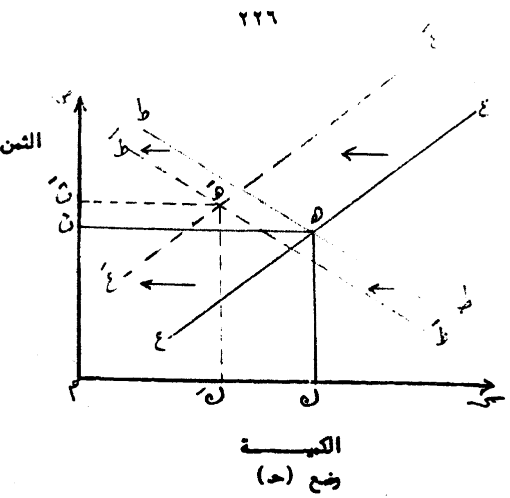
(وضـــع أ)

— حالة كون النقص فى الطلب يساوى النقص فى العرض ، لا يحدث تغير هنا فى الثمن نظرا لتعادل الأثر السلبى لنقص الطلب مع الأثر الايجابى لنقص العرض من حيث التأثير على الثمن ، ومن ثم لا يحدث أى تغير فى ثمن التوازن ، وبالتالى م ث = كَ هَ = ك هـ ، وتقل كمية التوازن من م ك الى م كَ كما هو واضح فى الشكل البيانى الوضع (ب) ٠



الوضع (ب)

أما حالة كون النقص فى الطلب أصغر من النقص فى العرض ، فهنا يتغير الثمن بالزيادة ، نظرا لضعف الأثر السلبى للطلب عن الأثر الايجابى للعرض من حيث التأثير على الثمن ، وبالتالى يتغير ثمن التوازن بالزيادة ، كما هو واضح فى الشكل البيانى الوضع (حـ) حيث بانتقال نقطة التوازن من هـ الى هـَ نجد أن م ثَ > م ث وتقل الكمية من م ك الى م كَ .



وضع (حـ)

حـ ـ وفى حالة تغير الطلب والعرض فى اتجاهين متعارضيــــن ، فانهما يوءثران فى ثمن التوازن على نفس النحو ، لكنهمـــا يوءثران فى كمية التوازن فى اتجاهين متعارضين .- وهنا نكون أمام حالتان . اما تغير الطلب بالزيادة والعرض بالنقص، أو تغير الطلب بالنقص وتغير العرض بالزيادة .

فتغير الطلب بالزيادة والعرض بالنقص، يوءديا الـــى زيادة ثمن التوازن ، بينما أن زيادة الطلب يعمل علـــى زيادة الكمية ، ونقص العرض يعمل على انخفاض هذه الكمية،

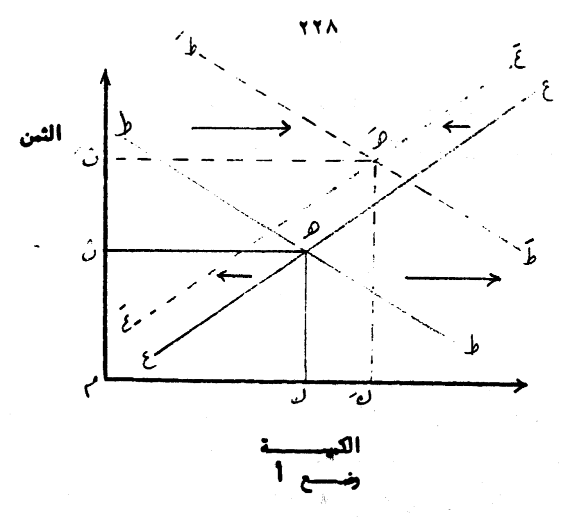
ويتوقف الأثر النهائى بخصوص الكمية على الأهمية النسبية لكل من زيادة الطلب ونقص العرض ٠ وهنا نجد أنفسنا مواجهين بثلاث حالات فرعية :

زيادة الطلب > النقص فى العرض

زيادة الطلب = النقص فى العرض

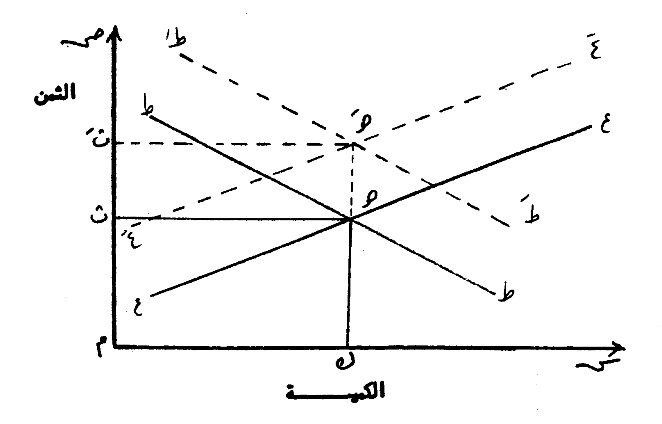
زيادة الطلب < النقص فى العرض

ففى حالة كون زيادة الطلب أكبر من النقص فى العرض ، تتغير كمية التوازن بالزيادة نظرا للأثر الايجابى الأكبر للزيادة فى الطلب عن الأثر السلبى الأضعف للنقص فى العرض من حيث الأثر على الكمية ، وبالتالى تتغير كمية التوازن بالزيادة ، كما هو واضح فى الشكل البيانى وضع (أ) ، حيث أن م كَ > م ك ٠ أما ثمن التوازن فقد ارتفع من م ث الى م ثَ للتأثير الايجابى هنا لكل من الزيادة فى الطلب والنقص فى العرض ، فكلا التغيران يعضدا من ارتفاع ثمن التوازن ٠

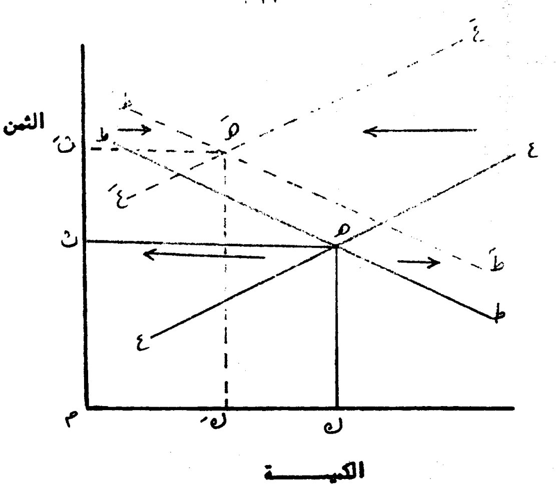


الكميــــة
وضــــع أ

وفى حالة كون زيادة الطلب تساوى نقص العرض لا يحدث تغير فى كمية التوازن نظرا لتعادل قوة الأثر الايجابى لزيادة الطلب مــع قوة الأثر السلبى لنقص العرض من حيث التأثير على كمية التوازن ، كما هو واضح فى الرسم البيانى الوضع (ب) ، حيث أن م ك = = ث هـ = ثَ هـَ . أما ثمن التوازن فقد ارتفع من م ث الى م ثَ للتأثير الايجابى لكل من الزيادة فى الطلب والنقص فى العرض على ثمن التوازن كما سبق القول .



أما فى حالة كون زيادة الطلب أقل من نقص العرض ، فهنـا يتم التوازن عند كمية أقل مما سبق ، وذلك لضعف الأثر الايجابى لزيادة الطلب عن قوة الأثر السلبى لنقص العرض من حيث التأثير على كمية التوازن ، وبالتالى تكون محصلة القوتان التوازن عند كميــة أقل مما سبق ، كما هو واضح فى الرسم البيانى الوضع (حـ) ، حيث أن م كَ < م ك . وهنا يرتفع كالعادة ثمن التوازن .

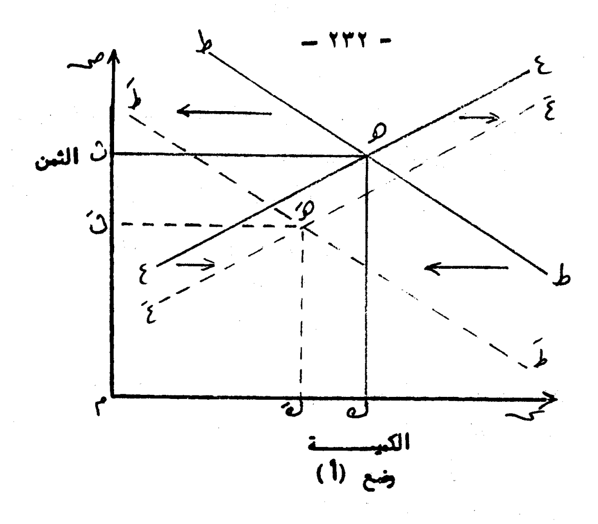


د ــ ويتبقى أن ندرس حالة تغير الطلب بالنقص وتغير العـرض بالزيادة ، وهنا نتبين أن كلا التغيران له تأثير سلبى على ثمن التوازن ، أى أن كل من نقص الطلب وزيادة العرض يؤديا الى نقص ثمن التوازن . أما بخصوص الأثر على كمية التوازن ، فنجد أن نقص الطلب يعمل على انتقال التــوازن الى كمية أقل ، ونجد أن زيادة العرض يعمل على انتقــال التوازن الى كمية أكبر ، وبالتالى يكون الأثر النهائـــــى

بخصوص الكمية متوقفا على الأهمية النسبية لكل من تغير الطلب بالنقص وتغير العرض بالزيادة . وهنا نكون مواجهين كذلك بالثلاث الحالات الفرعية السابق الأخذ بها وهى :

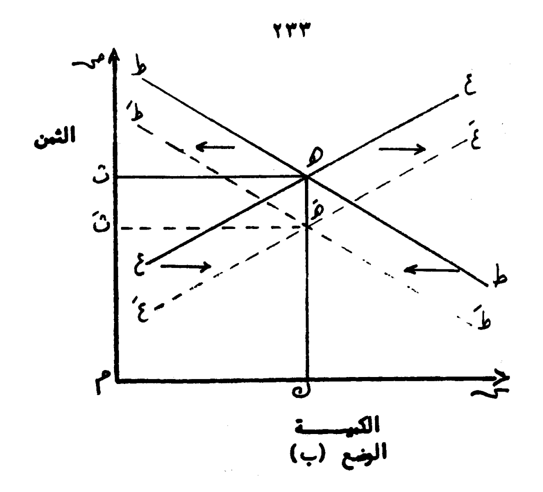
نقص الطلب > زيادة العرض
نقص الطلب = زيادة العرض
نقص الطلب < زيادة العرض

ففى حالة كون نقص الطلب أقوى من زيادة العرض ، يكون التوازن عند كمية أقل مما سبق نظرا لقوة الأثر السلبى لنقص الطلب عن الأثر الايجابى لزيادة العرض على كمية التوازن ، وبالتالى تكون محصلة القوتان انخفاض الكمية التى يتم عندها التوازن كما هو واضح فى الرسم البيانى وضع (أ) ، حيث أن م كَ < م ك . أما ثمن التوازن فهو ينخفض من م ث الى م ثَ نظرا للأثر المشترك لكل من نقص الطلب وزيادة العرض فى خفض ثمن التوازن .



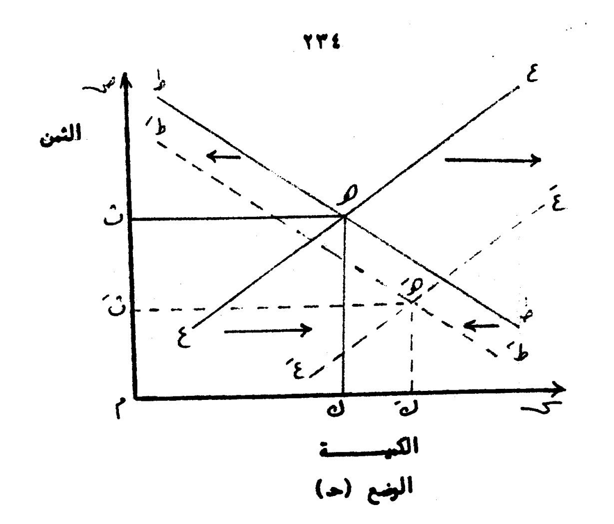
وضع (أ)

وفى حالة كون نقص الطلب يساوى زيادة العرض لا يحدث هنا تغير فى كمية التوازن ، نظرا للتساوى بين قوة التأثير السلبى لنقص الطلب وقوة التأثير الايجابى لزيادة العرض على كمية التوازن ، وبالتالى تكون المحصلة التوازن عن نفس كمية التوازن السابقة ، وذلك كما يبدو فى الرسم البيانى الوضع (ب)، حيث أن م ك = ثَ هـَ = ث هـ . أما بخصوص ثمن التوازن ، فهو ينخفض من م ث الى م ثَ ، كما سبق القول .



الوضع (ب)

وأخيرا نصل الى الحالة الفرعية التى يكون فيها التغير فــى الطلب بالنقص أضعف من التغير فى العرض بالزيادة ، ويكون التأثير هنا على الكمية التى يحدث عندها التوازن بالزيادة ، وذلك بسبب ضعف الأثر السلبى لنقص الطلب عن الأثر الايجابى لزيادة العـرض، وبالتالى تكون المحصلة بزيادة الكمية التى يتحقق عندها التـوازن ، كما يبدو من الرسم البيانى الوضع (حـ) ، حيث أن م كَ > م ك. وكالعادة يتحقق التوازن عند ثمن أقل مما سبق ، فواضح أن م ثَ > م ث .



الوضع (حـ)

الفصل الثانى عشر

نظريـــــة الاستهـــــلاك

يقوم علم الاقتصاد بدراسة كيفية توزيع الموارد المحدودة علــــى الاستخدامات المتعددة ، ومن هنا كان عليه ، أن يدرس الخطـــــة التى يتبعها المستهلكون أو أصحاب الدخول ، لتوزيع المتاح عندهم من دخل على مختلف الأغراض ، التى يبغون تحقيقها ، بحيث يمكنهـم الحصول من وراء ذلك على أكبر قدر من المنفعة أو الاشباع .

ومن الواضح أن توزيع المستهلك لدخله ، يقتضى منه ، أن يقــرر أولا تحديد ذلك الجزء من الدخل الذى يخصصه لأغراض الاستهلاك الحاضر ، وذلك الجزء الباقى الذى يؤثر أن يدخره . ثم عليـــــه أن يقرر أيضا ، توزيع ذلك الجزء الذى قرر انفاقه على مختلـــــف الحاجات العاجلة . وهنا علينا أن نبحث عن طبيعة مقاييـــــس التفضيل التى قد يستخدمها المستهلك فى عملية توزيع الجـــــزء المخصص للاستهلاك على مختلف الحاجات الاستهلاكية وفى هـــــذا الشأن يوجد مدخلين ، الأول وهو الخاص بفكرة المنفعة الحديـــــة Marginal Utility ، والثانى وهو الخاص بمنحنيـــــات السواء Indifference Curves.

فكرة المنفعة الحدية :

يسعى الانسان الى اشباع مختلف الحاجات التى يحس بهـا • ويتم هذا الاشباع عن طريق قيامه باستهلاك العديد من السلـع والخدمات ، التى تصلح لأداء مهمة اشباع الحاجات الانسانيـة . وتعرف صلاحية الشيء هذه لاشباع الحاجات " بالمنفعة" Utility وعلى ذلك تكون المنفعة هي قدرة الشيء على اشباع حاجة ما يرغبهـا الانسان فى لحظة معينة وفى ظروف محددة" • وكلما كانت الحاجـة التى تشبعها السلعة أو الخدمة كبيرة ، كلما كان مقدار ما تحققـه من منفعة كبيرة •

وتختلف الحاجة التى تشبعها نفس السلعة أو نفس الخدمـة من فرد الى آخر ، وكذلك تختلف لنفس الفرد من وقت الى آخـر ، ومن ثم يتفاوت ما تحققه من منفعة من فرد الى آخر ، وكذلك لنفس الفرد من وقت الى آخر • ويمكن أن نستنتج من ذلك أن منفعـة السلعة أو الخدمة ليست شيء ثابت مقترن بالسلعة أو الخدمـة ، بأن يكون فى مقدورها تحقيق قدر معين وثابت من الاشباع ، ولكـن المنفعة وما يقدم من اشباع ، فهو صفة شخصية يتوقف قدرها على العلاقة المباشرة بين السلعة أو الخدمة والمستهلك •

فاذا قام المستهلك ، باستهلاك وحدة واحدة من احـدى السلع ، يتحقق له نتيجة لذلك قدر معين من المنفعة • ويفـرض

امكانية قياس ما تقدمه السلعة من منفعة للفرد قياسا كميا ، نجد أنه بزيادة الوحدات المستهلكة من هذه السلعة خلال وحدة معينة من الزمن ، يحدث زيادة فى وحدات المنفعة التى يجنيها الفرد . وتستمر وحدات المنفعة هذه فى الزيادة ، باستمرار زيادة عدد الوحدات المستهلكة من السلعة . ويسمى مجموع ما يتحقق من استهلاك سلعة أو خدمة معينة من منفعة خلال وحدة زمنية معينة بالمنفعة الكلية Total Utility . وعلى ذلك تستمر المنفعة الكلية للسلعة فى التزايد ، الى أن تصل الى حدها الأقصى عند نقطة التشبع باستهلاك هذه السلعة . وبزيادة عدد الوحدات المستهلكة من السلعة بعد هذا الحد ، قد يحدث أن تتناقص المنفعة الكلية لهذه السلعة ، نتيجة لما قد يحس به المستهلك من ضيق لتعدى الوحدات المستهلكة من السلعة للحد الأقصى الذى يمكن أن يقبله من استهلاكها .

ويرجع ذلك من ناحية الى أن الحاجات الانسانية ، تتصف بأنها قابلة للاشباع ، ومن ناحية أخرى الى أن ما يتم استهلاكه من سلعة أو خدمة معينة يقوم باشباع حاجة معينة من الحاجات الانسانية ، ولا يقوم باشباع الحاجات الأخرى . فالانسان مثلا يحتاج الى الماء ، فيتناوله بجرعات متتابعة ، تحقق له زيادة فى مقدار المنفعة الكلية . ولكن بعد عدة جرعات ، سوف تشبع حدة ،

الحاجة الى الماء ، فيصل عند حد الاشباع لهذه الحاجة ، وتكون هنا قد وصلت المنفعة الكلية للماء الى حدها الأقصى ، ولا يكون بعد ذلك على استعداد لتناول جرعات أكثر ، واذا حدث فان ذلك سوف يسبب له بعض المتاعب . ولا يمكن أن تشبع الجرعات الزائدة من الماء رغبة أخرى غير رغبة العطش لشرب الماء فقط .

هذا وان كان يعنى بالمنفعة الكلية ، مجموع ما يتحقق من منفعة للفرد من استهلاك سلعة أو خدمة معينة خلال زمن معين ، فان مقدار التغير فى المنفعة الكلية ، الراجع الى تغير عدد الوحدات المستهلكة من سلعة أو خدمة ما بما مقداره وحدة واحدة خلال زمن معين ، يسمى بالمنفعة الحدية Marginal Utility . فالمنفعة الاضافية (سواء بالزيادة أو النقص) ، التى تترتب على استهلاك الوحدة الأخيرة المضافة من السلعة أو الخدمة ، هى ما يطلق عليه بالمنفعة الحدية . فبزيادة استهلاك الفرد لوحدة اضافية من السلعة ، يحدث تغير فيما يحققه من منفعة كلية من استهلاك هذه السلعة ، هذا القدر من التغير هو الذى يسمى بالمنفعة الحدية ، والتى تتحقق من استهلاك الوحدة الأخيرة .

مبدأ تناقص المنفعة الحدية :

بتناول الفرد لوحدة واحدة من سلعة ما ، يتحقق له قدر معين من المنفعة وذلك على فرض امكانية قياسها . وبتناوله لوحدة ثانية من نفس السلعة ، يزيد ما يحصل عليه من منفعة كلية ، بمقدار المنفعة الخاصة بالوحدة الثانية من السلعة . ثم بتناوله لوحدة ثالثة ، تزيد كذلك المنفعة الكلية ، بمقدار المنفعة الخاصة بالوحدة الثالثة ، وهكذا بزيادة استهلاك الفرد لوحدة اضافية من السلعة ، يحدث تغير فى المنفعة الكلية للسلعة ، بالقدر الراجع الى منفعة الوحدة المضافة الأخيرة (المنفعة الحدية) .

ومن الملاحظ أن ما يتناوله الفرد من وحدات متتالية من السلعة ، لا يغير المنفعة الكلية للسلعة بمقادير متساوية ، فان تناول الفرد للوحدة الأولى ، يحقق له منفعة مرتفعة ، وذلك لشدة رغبة الفرد للسلعة ، ولكن بتناوله للوحدات المتتالية ، تقل هذه الرغبة تدريجيا ، الى أن تتلاشى كلية . ومن هنا فان ما تقدمه الوحدة الثانية من منفعة ، يقل عما تقدمه الوحدة الأولى من منفعة وما تقدمه الوحدة الثالثة من منفعة ، يقل عما تقدمه الوحدة الثانية ، وهكذا بزيادة عدد الوحدات المستهلكة من المنفعة خلال وقت محدد يحدث تناقص فى المنفعة الحدية ، الى أن تصبح المنفعة الحدية مساوية للصفر ، وهنا يكون المستهلك قد وصل الى الحد الأقصى

للاشباع من هذه السلعة ، وتكون المنفعة الكلية قد وصلت الى أقصى مقدار لها ، ومن بعد ذلك تصبح المنفعة الحدية ذات مقادير سالبة ، بما يؤدى الى نقص المنفعة الكلية ، بمقدار ما يحدث من منفعة حدية سالبة .

والجدول التالى يوضح فكرة تناقص المنفعة الحدية للسلعة ، بزيادة الفرد لعدد الوحدات المستهلكة منها خلال وقت محدد .

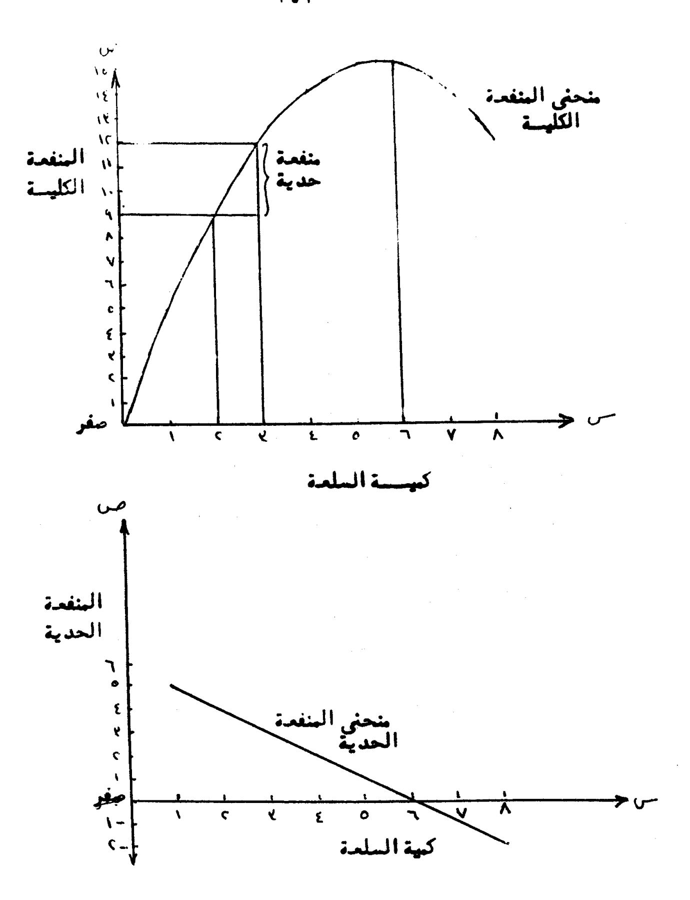
جدول رقم ٥

جدول المنفعة

وحدات السلعة	المنفعة الكلية	المنفعة الحدية
صفر	صفر	–
١	٥	٥
٢	٩	٤
٣	١٢	٣
٤	١٤	٢
٥	١٥	١
٦	١٥	صفر
٧	١٤	–١
٨	١٢	–٢

فمن الجدول يبدو واضحا ، أنه بتناول الفرد للوحدة الأولى من السلعة ، يحصل على منفعة مقدارها خمسة ، وبتناوله للوحدات الثانية والثالثة والرابعة والخامسة ترتفع المنفعة الكلية الى خمسة عشر . ولكن هذا الارتفاع يكون بمعدل متناقص ، وذلك بسبب تناقص المنفعة الحدية من خمسة للوحدة الأولى من السلعة ، الى أربعة للوحدة الثانية ، ثم ثلاثة ، وأخيرا واحد للوحدة الخامسة من السلعة . وباستهلاكه لخمسة وحدات من السلعة ، يكون قد وصل الى أقصى اشباع له من السلعة ، ومن هنا اذا قام بتناول الوحدة السادسة ، فلا يزيد اشباعه أو منفعته الكلية ، حيث تحقق هذه الوحدة منفعة مقدارها الصفر . أما اذا قام بتناول وحدات أكثر من ذلك ، فان منفعته الكلية سوف تقل ، بسبب ما يتحقق من منفعة حدية بالسالب ، نتيجة استهلاك وحدات اضافية من السلعة ، تزيد عن عدد الوحدات ، التى حققت له أقصى اشباع ممكن .

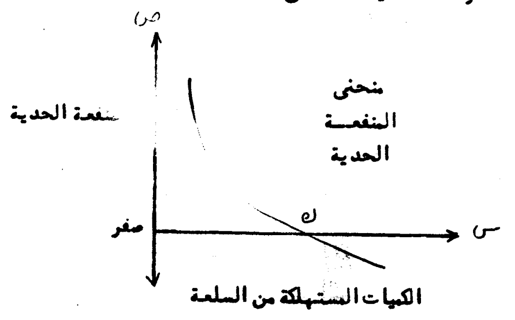
والرسم البيانى التالى ، يوضح نفس المثال السابق .


ص
منحنى المنفعة
الكليـة
المنفعة
الكليـة
منفعة
حدية
صفر
س
كميـــة السلعة
ص
المنفعة
الحدية
منحنى المنفعة
الحدية
صفر
س
كمية السلعة

فمن الرسم البيانى ، يتضح لنا أن المنفعة الكلية للسلعة تتزايد حتى تصل الى أقصى قيمة لها ، عند استهلاك خمس وحدات من السلعة ، ويتم هذا التزايد بمعدل متناقص ، وذلك نتيجة لتناقص المنفعة الحدية للسلعة ، التى تتدرج فى الانخفاض الى أن تصل الى الصفر . ومن بعد ذلك بزيادة عدد الوحدات المستهلكة من السلعة عن مقدار الخمسة ، تبدء المنفعة الكلية فى الانخفاض ، وذلك نتيجة لما تتخذه المنفعة الحدية للسلعة من قيم سالبة .

وقد يحدث عند استهلاك بعض السلع ، أن ترتفع المنفعة الحدية عند البداية ثم تأخذ بعد ذلك اتجاهها المعتاد فى الانخفاض ، فقد تكون المنفعة الحدية للوحدة الثانية من السلعة أكبر من المنفعة الحدية للوحدة الأولى وذلك بسبب ما قد يحدث من أن استهلاك الوحدة الأولى ، يزيد من رغبة الشخص فى استهلاك الوحدة الثانية (تفتح شهيته بدرجة أكبر ، عما كان عليه قبل تناول الوحدة الأولى) مما يجعل المنفعة الحدية للوحدة الثانية أكبر من المنفعة الحدية للوحدة الأولى ، ولكن من بعد ذلك قد تسير المنفعة الحدية فى تناقصها المتوقع . ومن المتوقع كذلك ، أن يكون منحنى المنفعة الحدية أكثر انحدارا فى بداية مرحلة الاستهلاك للفرد ومن بعد ذلك يتناقص هذا الانحدار كلما تزايد ما لديه من السلعة ، وان كان ذلك غير واضح فى المثال السابق والسبب فى

ذلك ، أن المستهلك يقوم باشباع حاجاته الأكثر ضرورة أولا . وكلما تزايد ما لديه من السلعة ، يقوم باشباع حاجات أقل أهميـــة ، وهكذا . ولذلك قد يأخذ منحنى المنفعة الحدية الشكل التالي



توازن المستهلك باستخدام فكرة المنفعة الحدية

يحصل المستهلك على مقدار معين ثابت من الدخل ، وذلـــك للتصرف فيه ، وتوزيعه لشراء السلع والخدمات المختلفة . وهـــو اذا قام بشراء كميات كبيرة من عدد معين من السلع ، فسوف يكون مضطـــرا الى الاقلال من كمية ما يحصل عليه من الأشياء الأخرى ، وذلك لأنـــه محكوم بالحجم الثابت لدخله ، فهو مضطر لأن يقوم بالموازنـــة والاختيار بين كميات متفاوتة من السلع والخدمات المختلفة ، بحيث لا يتعدى الحجم الكلي لدخله ، وبحيث يحصل في نفس الوقت علـــى أقصى اشباع ممكن . وهو في اختياره لكميات مختلفة من السلع والخدمات

لا يستطيع بمجهوداته الفردية (بزيادة أو نقص الكميات التى يحصل عليها) أن يؤثر فى أسعارها . وبالتالى نجد أن المستهلك فى توزيعه لدخله بين السلع والخدمات يكون محكوما بكل من حجم دخله الثابت ، وأثمان هذه السلع والخدمات . فعليه أن يأخذ فى اعتباره هذين القيدين ، وهو بصدد توزيع دخله ، فى شراء ما يهمه من سلع وخدمات . كما يهمه أن يصل الى ذلك التوزيع الذى يحقق له اكبر قدر من الاشباع الممكن .

ومن الطبيعى أنه اذا كانت السلعة حرة ، أى لا يدفع فى مقابل الحصول عليها أى شئ ، أن يستهلك منها الكمية التى تحقق له أقصى اشباع منها ، أى يصل فى استهلاكه الى حد التشبع ، الذى يتمثل فى الوصول الى النقطة التى تتساوى عندها منفعتها الحدية مع الصفر (عند النقطة ك فى الرسم البيانى السابق) . ففى حالة السلعة التى يساوى ثمنها الصفر ، يحصل المستهلك على كميات منها بالقدر الذى يجعل منفعتها الحدية تساوى الصفر .

والوضع العادى ، أن يدفع المستهلك مقابل معين فى سبيل الحصول على معظم السلع والخدمات . وهنا يبدو واضحا ، أنه يحاول أن يحصل من أى سلعة على وحدات ، الى أن تتساوى منفعتها الحدية مع ما يدفع فى سبيل الحصول على الوحدة من السلعة من

ثمن • فاذا كان المستهلك يدفع جنيهان ثمن سحصول على الوحدة من السلعة ، فمن مثالنا السابق (أنظر جدول رقم ٥ والرسم البياني الخاص به) نجد أنه سوف يقتصر على استهلاك أربع وحدات فقط من هذه السلعة • أما اذا كان الثمن هو جنيه واحد ، فانه سوف يحاول الحصول على خمس وحدات من السلعة • فهو يحاول استهلاك الكمية من السلعة ، التى يتساوى عندها ثمن الوحدة مع منفعة الوحدة الأخيرة • فلن يستهلك وحدة اضافية ، اذا كان ما يدفع فى سبيل الحصول عليها ، يزيد عن منفعة هذه الوحدة الأخيرة فهو يستهلك من السلعة ، بالقدر الذى تتساوى عنده منفعتها الحدية مع ثمن الوحدة •

ويتبع المستهلك الرشيد هذه القاعدة فى شراء الكميات المختلفة من السلع والخدمات المختلفة • فيتحقق توازن المستهلك ، عندما يقوم بتوزيع دخله فى شراء السلع والخدمات المختلفة ، بحيث يحصل على كميات من كل من هذه السلع والخدمات ، تحقق له شرط تساوى منفعتها الحدية مع الثمن الذى يدفع فى سبيل الحصول على وحدة منها • وعلى ذلك يكون وضع التوازن للمستهلك عند تحقيق الشرط التالى •

$$\frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة أ}}{\text{ثمن السلعة أ}} = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة ب}}{\text{ثمن السلعة ب}} = \cdots \text{وهكذا}$$

أى يتحقق التوازن ، عند تساوى المنافع الحدية لما قيمته وحدة نقدية واحدة من مختلف السلع والخدمات التى يستهلكها المستهلك .

ولزيادة توضيح هذا الشرط ، نفترض أن الانفاق الكلى لمستهلك معين ، ينصب على السلعتين أ ، ب . وأن سعر الوحدة من الأولى ستة قروش ، وسعر الوحدة من الثانية ثلاثة قروش ، وأنه قد قام بتوزيع انفاقه بين السلعتين ، بطريقة أدت الى تعادل منافعهما الحدية ، رغم اختلاف أثمانهما . فاذا قام هذا المستهلك ، بتخفيض شرائه من السلعة أ بوحدة واحدة ، فانه يستطيع أن يحصل بمقدار الستة قروش هذه ، على وحدتين من السلعة ب . ولن يترتب على هذا الاجراء أى تغيير فى كمية الانفاق الكلى ، ولكنها سوف تزيد من منفعته الكلية ، وذلك لأن المنفعة الحدية لكل من السلعتين ، كانت متساوية فى الوضع الأصلى . ومن ثم فانه من مصلحة المستهلك ، أن يقلل من استهلاكه من السلعة (أ) ، ويزيد من استهلاكه للسلعة (ب) ، بما يؤدى (طبقا لقانون تناقص المنفعة الحدية) الى ارتفاع المنفعة الحدية للسلعة (أ) ، وانخفاض المنفعة الحدية للسلعة (ب) ، وسوف يكون من مصلحة المستهلك الاستمرار فى هذا الاتجاه ، الى أن تصبح المنفعة الحدية للسلعة (أ) ضعف المنفعة الحدية للسلعة (ب) ، أى حتى تصبح النسبة بين المنافع الحدية للسلعتين متعادلة مع النسبة بين سعريهما . وهنا فقط

يستطيع المستهلك ، أن يحصل على أقصى حد للمنفعة الكلية ، نتيجة توزيع دخله بين السلعتين المفترضتين .

وعلى ذلك يبدو واضحا ، أن المستهلك وهو يقوم بتوزيع دخله على مختلف السلع والخدمات الاستهلاكية ، يستند الى المنفعة الحدية ، ويقابلها بما يدفعه في سبيل الحصول على هذه الحاجات الاستهلاكية . فالذى يساهم في تحديد ثمن السلعة في السوق هو المنفعة الحدية للسلعة وليس منفعتها الكلية . وعلى ذلك نجد أن الماء ، الذى تفوق منفعته الكلية أى شيء آخر ، يمكن الحصول عليه بأقل الاثمان ، لأنه موجود بكميات كبيرة ، بما يؤدى الى انخفاض منفعته الحدية . بينما أن الماس ، وهو مشكوك في منفعته الكلية ، لا يمكن الحصول عليه الا بأسعار مرتفعة للغاية ، وذلك لأنه نادر الوجود ، نتيجة لارتفاع تكاليف انتاجه ، بما يؤدى الى رفع منفعته الحدية الى مستوى مرتفع جدا . وعلى ذلك ، نجد أنه يمكن بالاستعانة بفكرة المنفعة الحدية ، أن نفسر ما سمى "بلغز القيمة" لآدم سميث ، حيث لاحظ أن القيمة التبادلية للماء ، الذى لا يوجد شيء أكثر فائدة منه للانسان ، منخفضة جدا ، بينما أن القيمة التبادلية للماس ، وهو المشكوك في منفعته ، مرتفعة جدا ، فالاساس في تحديد أثمان السلع هو المنفعة الحدية ، وليس المنفعة الكلية للشيء .

سؤال

التحليل بمنحنيات السواء

هذا وقد انتقد التحليل السابق لتوازن المستهلك على أساس أنه لا يوجد مقياس ثابت موضوعى Objective يصلح لقياس المنفعة ، بحيث يمكن اجراء مقارنات دقيقة بين الأحوال والظروف الاقتصادية ، التى يجتازها الفرد الواحد خلال فترات زمنية متفاوتة أو بين بيئات اقتصادية مختلفة . فالمنفعة ظاهرة اقتصادية ، تعكس لنا ذوق الفرد وميوله ، والأحاسيس النفسية التى تستبد به وتسيطر على تصرفاته ، فانها بالضرورة لا بد وأن تتعرض للتغيير ، كلما تغيرت العوامل النفسية ، التى تعبث بمزاج الفرد . فمنفعة الفنجان من الشاى ، تتفاوت تفاوتا كبيرا بين أحوال الصحة والمرض للفرد الواحد ، حتى ولو بقيت الظروف الأخرى على حالها . ومن ثم يكاد يكون من المستحيل ، تعيين رقم يمثل قياس منفعة فنجان من الشاى ، حتى بالنسبة للفرد الواحد . فقياس المنفعة يقوم على الحساب النفسى ، ومن ثم فهو حساب يعتمد على موجات اللذة ، التى تغمر الفرد من وقت الى آخر ، بسبب اشباعه حاجاته ، والألم الذى ينتابه بسبب الحرمان ، الذى يقاسيه لو اعترض سبيله بعض الصعاب والعقبات ، التى تحول دون تحقيق هذا الاشباع . ومن ثم فان هذا القياس ، يقوم على اعتبارات شخصية ذاتية ، تتصل بكل فرد على حدة ، دون أن يوجد بينها رابطة واحدة ، أو يوجد بينهما معيار عام مشترك . وعلاوة على ذلك ، فقد وجهت أوجه نقد أخرى

الى التحليل السابق لتوازن المستهلك ، الذى يستند على فكـــــرة المنفعة ، ولا يوجد داعى هنا للدخول فى هذه التفاصيل[1] .

وازاء أوجه النقد التى وجهت الى قياس المنفعة ، فلقـــــد استخدم مدخل آخر ، يعمل على تصوير سلوك المستهلك فى صـــورة تفضيلات أو ترتيبات ، يحتاج المستهلك فى الاعراب عنها الـى أن يقرر فقط أى مجموعة من بين مجموعات من السلع يفضل ، دون تقريـــر حجم عددى لقوة هذا التفضيل . ويسمى هذا الاسلوب بتحليل طلب المستهلك بمنحنيات السواء .

فكرة منحنيات السواء :

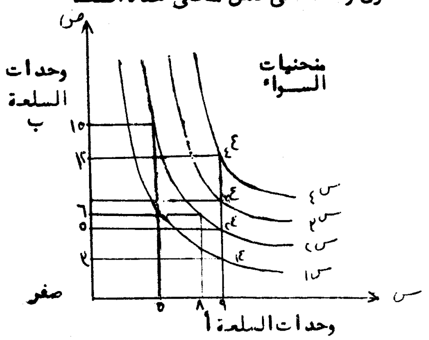
يمكن توضيح الفكرة التى يقوم عليها هذا الأسلوب ، باستخــدام الرسوم البيانية . فلنفترض أن هناك مستهلكا ، يقوم بانفاق دخله علـى سلعتين فقط ، ولتكونا أ ، ب . ثم نكون من هاتين السلعتيـــــن المجموعات المختلفة منها ، التى تعطى المستهلك نفس الاشبـــاع . ويمكن تمثيل تلك المجموعات بيانيا ، بما يسمى بمنحنى السواء Indi-fferent curve وعلى ذلك فان منحنى السواء يمثل المحل الهندسى

---

(١) انظر : وهيب مسيحة ـ الاسعار والنفقات ـ مكتبة النهضـــة المصرية ، القاهرة ١٩٥٨ ، الصفحات ٢٠٦٧ : ٢٠٩ .

للمجموعات المختلفة من السلعتين ، التى يكون المستهلك مترددا فـى اختيار احداها ، حيث يتساوى لديه أن يحصل على أى منهـــــا ، نظرا الى أن أى مجموعة على منحنى السواء ، تعطى نفس مستــوى الاشباع ، وبنفس الشكل نعبر عن سلوك المستهلك بمجموعة من منحنيات السواء ، كل واحدة منها تمثل مستوى اشباع معين ، يختلف عن غـيره من منحنيات السواء .

ويوضح الشكل البيانى التالى ذلك ، فيمثل المحور الأفقى كميات السلعة "أ" ، ويمثل المحور الرأسى كميات السلعة "ب" . وكـــل نقطة على أى من منحنيات السواء تمثل مجموعة من السلعتين ، تعطــى المستهلك نفس الاشباع ، الذى يحصل عليه من أى مجموعة أخـــرى ، تمثلها نقطة أخرى واقعة على نفس منحنى هذه النقطة .



فواضح من الرسم أنه سهل للمستهلك ، أن يختار أى مجموعة من المجموعات التى تبينها نقط المنحنى الواحد . فمثلا بالنسبة للمنحنى س٢ ، نجد أن خمس وحدات من السلعة "أ" مضافا اليها ١٥ وحدة من السلعة "ب" ، تعطى المستهلك نفس الاشباع الذى يحصل عليه من ٨ وحدات من السلعة "أ" مضافا اليها ٦ وحدات من السلعة "ب" .

ويمكن وضع المجموعات المختلفة ، التى يمثلها المنحنى س٢ من السلعتين أ ، ب التى تعطى المستهلك نفس الاشباع فى شكل جدول كما يأتى :

جدول رقم ٦

الكميات من السلعتين أ ، ب التى تعطى المستهلك نفس الاشباع

وحدات السلعة أ		وحدات السلعة ب
٤	+	٢٠
٥	+	١٥
٦	+	١١
٧	+	٨
٨	+	٦
٩	+	٥
١٠	+	٤ $\frac{١}{٢}$
١١	+	٤ $\frac{١}{٤}$
١٢	+	٤ $\frac{١}{٨}$
١٣	+	٤ $\frac{١}{١٦}$

ولمنحنيات السواء عدة خصائص ، نوضح أهمها فيما يلى :

أولا : المنحنيات المختلفة للسواء تمثل درجات مختلفة من الاشباع . فكلما ابتعد المنحنى عن نقطة الأصل جهة اليمين ، كلما مثل درجة أعلى من الاشباع . فأى منحنى سواء يعلو ويقع الى اليمين من منحنى سواء آخر ، يمثل مجموعات أفضل من السلع بالمقارنة بالمنحنى الآخر .

ففى الرسم البيانى السابق ، نجد أن المنحنيات التى تعلو وتقع جهة اليمين من المنحنى س ٢ ، تمثل نقطها مجموعات من السلعتين أ ، ب ، ذات درجات اشباع أكبر من درجة اشباع المجموعات التى تمثلها نقط المنحنى س ٢. أما المنحنيات التى تقع أسفل وعلى يسار المنحنى س ٢ فنقطها تمثل مجموعات من السلعتين أ ، ب ذات درجات اشباع أقل من درجة اشباع المجموعات التى تمثلها نقط المنحنى س ٢ . فتتزايد تدريجيا درجة الاشباع التى يحققها منحنى السواء ، كلما اتجه الى أعلى ونحو اليمين مبتعدا عن نقطة الأصل .

ومن السهل أن نثبت ذلك فواضح من الرسم أن النقط ع ١ ، ع ٢ ، ع ٣ تقع على منحنيات السواء س ١ ، س ٢ ، س ٣

على الترتيب وكل من هذه النقط يمثل كمية ثابتة من السلعة "أ" هى تسعة وحدات ، وكميات مختلفة من السلعة "ب" هى ٣ ، ٥ ، ١٣ للنقط الثلاث $ع_1$ ، $ع_2$ ، $ع_3$ على الترتيب ، فأمامنا هنا ثلاثة مجموعات من السلعتين أ ، ب فيها كمية احدى السلعتين ثابتة وكمية السلعة الأخرى متزايدة مما يعنى أن المجموعات تختلف عن بعضها فى درجة الاشباع . فالمجموعة الأولى التى تمثلها النقطة $ع_1$ تعطى درجة اشباع أقل بالنسبة للمجموعتين الأخريتين والمجموعة الثانية التى تمثلها النقطة $ع_2$ ، تعطى درجة اشباع أزيد من درجة اشباع النقطة $ع_1$ وأقل من درجة اشباع النقطة $ع_3$ ، أما المجموعة الثالثة التى تمثلها النقطة $ع_3$ ، فهى تعطى أكبر درجة اشباع بالنسبة للمجموعتين الأخريتين . ونظرا الى أن النقطة $ع_1$ تقع على المنحنى $س_1$ ، وأن النقطة $ع_2$ تقع على المنحنى $س_2$ ، والنقطة $ع_3$ تقع على المنحنى $س_3$ ، ومعلوم لدينا أن جميع نقط المنحنى الواحد تتساوى فى درجة اشباعها ، لذلك نصل الى أن درجة الاشباع تتزايد مع الانتقال جهة اليمين من المنحنى $س_1$ ، والمنحنى $س_2$ الى المنحنى $س_3$ ، وهكذا ترتفع درجة الاشباع الى ما يزيد عن ذلك بالنسبة لأى منحنى آخر يقع جهة اليمين من هذه المنحنيات .

ثانيا : ينحدر منحنى السواء الى أسفل من اليسار الى اليمين ، وذلك لكى يحافظ على قاعدة نقص كميات احدى السلعتين المقرونة بزيادة كميات السلعة الأخرى ، حتى تتحقق نفس درجة الاشباع • فاذا لم ينحدر منحنى السواء بهذا الشكل فسوف يترتب على ذلك عدم اتصافه باعطاء نفس درجة الاشباع• وذلك لأنه اذا لم يتجه الى أسفل فسوف يكون اتجاهه اما الى أعلى أو بشكل أفقى • فاذا اتجه الى أعلى فان ذلك سوف يعنى ، زيادة الكميات المستهلكة من كل من السلعتين. واذا اتجه بشكل أفقى ، فانه سوف يعنى ثبات الكميات المستهلكة من احدى السلعتين وزيادة الكميات المستهلكة من الأخرى •

ومن الواضح أنه فى كلتا الحالتين يحدث زيادة فى درجة الاشباع ، مما يدعونا الى القول بأنه للمحافظة على شرط تماثل درجة الاشباع لجميع نقط منحنى السواء الواحد ، لا بد أن يأخذ المنحنى اتجاهه الى أسفل من جهة اليسار الى اليمين •

ثالثا : تتوقف درجة انحدار منحنى السواء على معدل الاحلال الحدى بين السلعتين Marginal rate of substitution

أى على عدد الوحدات المطلوبة من احدى السلعتين لكى تحل محل وحدة واحدة من السلعة الأخرى ، حتى يمكن الحفاظ على نفس درجة الاشباع الكلية من السلعتين . فمعدل الاحلال الحدى للسلعة "أ" محل السلعة "ب" هو عدد وحدات السلعة "ب" ، التى تعوض نقص وحدات السلعة أ بوحدة واحدة للحصول على نفس درجة الاشباع السابقة . فنلاحظ من الجدول رقم ٦ ، أن معدل الاحلال الحدى للسلعة "أ" محل السلعة "ب" عند انقاص عدد وحدات السلعة "أ" من سبعة الى ستة وحدات هو ثلاثة وحدات من السلعة ب ويمكن حساب هذا المعدل لجميع مجموعات الجدول السابق فتصبح كما بالجدول التالى رقم ٧

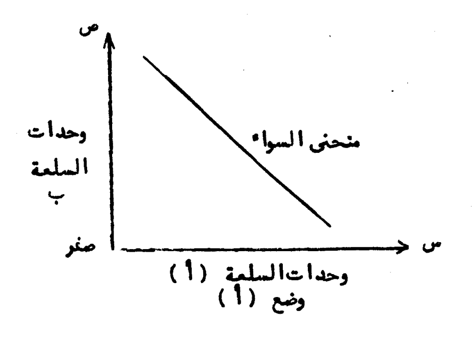
جدول رقم ٧

معدل الاحلال الحدى بين السلعتين أ ، ب

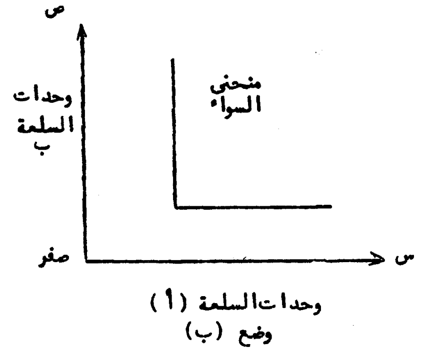
عدد وحدات السلعة أ	معدل الاحلال الحدى للسلعة أ محل ب
٥	٥
٦	٤
٧	٣
٨	٢
٩	١
١٠	١/٢
١١	١/٤
١٢	١/٨
١٣	١/١٦

وواضح من الجدول ، أنه بزيادة وحدات السلعة "أ" يقــل معدل الاحلال الحدى . أى أنه بزيادة ما يحوزه المستهلك مــن سلعة معينة فان معدل الاحلال الحدى لهذه السلعة محل سلعـــة أخرى يتناقص وهذا أمر طبيعى لأنه كلما زادت عدد الوحـــدات المستهلكة من سلعة ما كلما قلت أهميتها فى الاحلال محـــل وحدات السلعة الأخرى ، أو بعبارة أخرى ، كلما استطاعـــت الوحدة الواحدة من هذه السلعة أن تعوض النقص فى عدد وحدات السلعة الأخرى بمقادير أقل .

وتفسر ظاهرة تناقص معدل الاحلال الحدى هذه ما يتخـذه عادة منحنى السواء من انحدار شديد نسبيا فى جزئه الأيســـر وانحدار أقل ، أقرب الى الاتجاه الأفقى فى جزئه الأيمن وعلى ذلـك فان مدى تحدب منحنى السواء بالنسبة لنقطة الأصل يتوقف علـــى علاقة الاحلال بين السلعتين ، فكلما زادت وسهلت درجة الاحلال بين السلعتين ، كلما أخذ هذا المنحنى شكل الخط المستقـــيم (انظر الرسم البيانى التالى الوضع أ) . أما اذا صعبت درجـة الاحلال ووصلت الى حالة عدم امكانية الاحلال فهنا يأخذ منحـــنى السواء شكل زاوية قائمة (انظر الرسم البيانى التالى الوضع ب). وفى أغلب الأحوال فان درجة الاحلال تقع بين هذين النقيضين المتطرفين مما يجعل منحنى السواء يأخذ الشكل المعتاد السابق توضحه .


ص
وحدات
السلعة
ب
منحنى السواء
صفر
س
وحدات السلعة (أ)

وضع (أ)


ص
وحدات
السلعة
ب
منحنى
السواء
صفر
س
وحدات السلعة (أ)

وضع (ب)

وغنى عن الاشارة أن نوضح بأن تحليل منحنيات السواء لا يصلح للسلع المتكاملة لأنه لا يوجد مجال للاحلال بينهما نزيادة وحدات احداها يستتبعه زيادة وحدات الأخرى .

رابعا : للمستهلك الواحد العديد من منحنيات السواء، كل واحد منها يمثل درجة اشباع معونة، ولا يمكن لمنحنيات السواء أن تتقابل أو تتقاطع، وذلك لأنه اذا حدث وتقاطع منحنى سواء، فان هذا يعنى أنه يمكن لنقطة واحدة (وهى نقطة التقاطع) أن تحقق مستويين مختلفين من الاشباع، وهذا غير ممكن، وبالتالى فان أى نقطة على خريطة السواء لا يمكن أن يمر بها سوى منحنى واحد فقط .

وواضح أن منحنيات السواء لا يمكن أن تعد الا لسلعتين فقط ، وذلك لأن الرسم البيانى لا يمكن أن يتم الا لسلعتين (وقد يمكن اجراء الرسم لثلاثة سلع ، بتخيل شكل مجسم ذو ثلاثة محاور ، وفى ذلك تبسيط لشرح الفكرة ، وذلك لأن ما يذكر بخصوص سلعتين ينطبق على المجالات المختلفة ، التى توجد فيها أكثر من سلعتين . ويمكن الاستعانة بالمعادلات الجبرية بدلا من الرسوم البيانية فى حالة وجود أكثر من سلعتين . كما أنه قد يمكن مواجهة صعوبة وجود أكثر من سلعتين ، بأن نجعل المحور الأفقى يمثل وحدات

احدى السلع ، ونجعل المحور الرأسى يمثل وحدات من النقـــود ، وذلك لأن النقود تمثل القوة الشرائية ، التى نستطيع الحصول بهـــا على السلع الأخرى ، فاستخدامها هنا يكون لتمثيل هذه السلـــع الأخرى فى دراستها بالنسبة للسلعة المعنية • ولكن يجب علينــــا فى هذه الحالة ، أن نفترض معلوميتنا بأسعار جميع السلع الأخرى وبثباتها ، كما نفترض كذلك أن المستهلك ينفق جزءا معلوما مـــن دخله على السلع المختلفة •

توازن المستهلك باستخدام منحنيات السواء

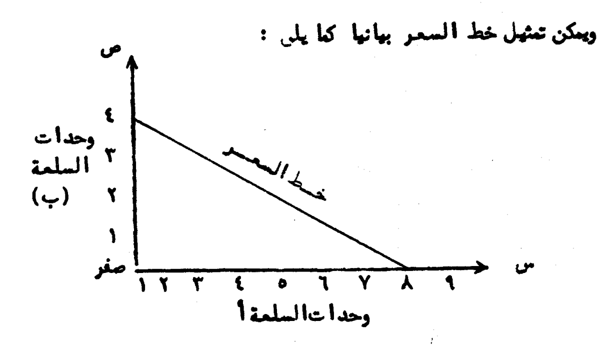
أوضحنا أنه يوجد لأى مستهلك العديد من منحنيات السواء التى تمثل كل منها درجة مختلفة من الاشباع • واذا كان الأمر بيد المستهلك ، لاختار نقطة على المنحنى الذى يحقق له أكبر درجات الاشباع ، ولكن الأمر ليس كذلك ، لأنه لا يوجد من ناحية حـــدود قصوى لرغبات الانسان ، ومن ناحية أخرى فان المستهلك مقيـــد ، بحجم دخله ، وبالجزء الذى يخصصه للاستهلاك من هذا الدخـــل فلذلك يتعين عليه أن يختار الوضع الذى يحقق له أكبر اشباع ممكن باستخدام دخله المخصص للاستهلاك •

ولتوضيح ذلك ، نفترض أن المستهلك ينفق الجزء المخصص من دخله للاستهلاك ، وقدره أربعون جنيها ، على سلعتين فقط أ ،

ب ، وأن سعر الوحدة من السلعة "أ" خمسة جنيهات وسعـــــر الوحدة من السلعة "ب" عشرة جنيهات . فللوصول الى أفضـــــل اختيار للمستهلك ، نستخدم ما يسمى بخط الثمن أو خط السعــر price line (وأحيانا يسمى خط الميزانية Budget line)
ويمثل هذا الخط المجموعات المختلفة من السلعتين ، التى يمكــن للمستهلك الحصول عليها ، بذلك الجزء المخصص من دخلـــــه للاستهلاك ، وبالأسعار السائدة للسلعتين . وهذه المجموعـــات هى كما يلى :

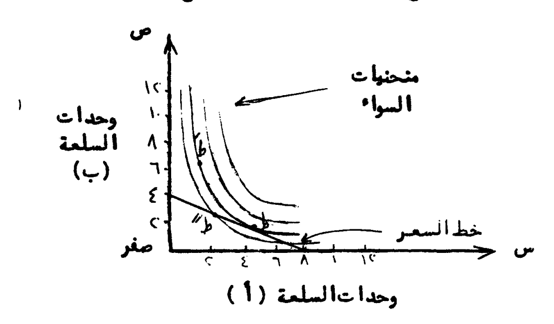
عدد وحدات السلعة "أ"		عدد وحدات السلعة "ب"
٨	+	صفر
٧	+	$\frac{1}{2}$
٦	+	١
٥	+	١$\frac{1}{2}$
٤	+	٢
٣	+	٢$\frac{1}{2}$
٢	+	٣
١	+	٣$\frac{1}{2}$
صفر	+	٤

ويمكن تمثيل خط السعر بيانيا كما يلى :



ويتوقف انحدار خط السعر على النسبة بين سعر كل من السلعتين • والنقط الواقعة على هذا الخط ، تمثل جميع الحالات التى يستطيع أن يوزع فيها المستهلك دخله بين السلعتين طبقا لأسعارهما السائدة فى السوق • فأى نقطة خارج هذا الخط لأعلى ، تمثل كميات من السلعتين ، لا يكفى دخل المستهلك للحصول عليها • وكذلك أى نقطة خارج هذا الخط لأسفل تمثل كميات من السلعتين أقل من دخل المستهلك المخصص لشراء تلك السلعتين • لذلك فان النقط الواقعة على هذا الخط فقط ، هى التى تمثل الكميات الممكن الحصول عليها ، بأخذ كل من دخل المستهلك ، وأسعار السلعتين فى الاعتبار •

ونظرا الى أن منحنيات السواء تمثل تفضيلات المستهلك ، التى تحقق له درجات مختلفة من الاشباع ، دون مراعاة لحجم دخله المخصص للاستهلاك ، فانه من الممكن أن نجمع بين كل من منحنيات السواء وخط السعر فى رسم بيانى واحد – كما يلى – ، حتى نستطيع أن نصل الى أفضل نقطة تمثل الكميات التى يمكن أن يحصل عليها الفرد من كلا السلعتين ، وتراعى فى نفس الوقت كل من دخله وثمن السلعتين ، مع تحقيق أكبر قدر من الاشباع من كلتا السلعتين ٠



واضح من الرسم ، أن النقطة الواحدة التى يمكنها الجمع بين جميع الشروط السابق الاشارة اليها ، هى فقط النقطة "ط" ٠ وأى نقطة أخرى لا يمكن أن تجمع بين جميع هذه الشروط ٠ فيمكن للنقطة "طَ" مثلا تحقيق نفس درجة اشباع النقطة "ط" ، ولكنها تتطلب

انفاقا يزيد عن دخل المستهلك المخصص لاستهلاك هاتين السلعتين. والنقطة "طَ" ، وان كانت تراعى شرط الدخل ، الا أنها تحقق درجة من الاشباع أقل من الخاصة بالنقطة "ط" · لذلك فان أفضل نقطة هى نقطة تماس خط السعر باحدى منحنيات السواء ·

وعند هذه النقطة ، يتساوى ميل خط السعر مع ميل منحنى السواء ، ولما كان ميل خط السعر بالنسبة للاحداثى السينى = يساوى $\frac{\text{ثمن السلعة أ}}{\text{ثمن السلعة ب}}$

وميل منحنى السواء بالنسبة للمحور السينى = معدل الاحلال الحدى للسلعة "أ" محل السلعة "ب" ، فانه يمكن الوصول الى القول بأنه فى حالة التوازن يكون :

معدل الاحلال الحدى للسلعة "أ" محل السلعة "ب" =

$$\frac{\text{ثمن السلعة أ}}{\text{ثمن السلعة ب}}$$

الفصل الثالث عشر

نظرية الانتاج

اذا كنا قد تناولنا في الفصل السابق نظرية الاستهلاك ، وتعرفنا على كيفية توزيع المستهلك لدخله على طلب مختلف السلع والخدمات ، بما يمكننا من تفهم كيفية تكون طلب الفرد على سلعة معينة ، والذى يمثل جزءاً من الطلب الكلى على سلعة معينة في السوق ، فاننا ننتقل هنا الى دراسة نظرية الانتاج بهدف التعرف على القوانين والقواعد التى تحكم التضافر ما بين عوامل الانتاج ، لتحقيق الانتاج ، الذى يمثل في النهاية عرض السلعة .

فتهتم نظرية الانتاج بشرح العلاقة ما بين كميات المستخدم من عوامل الانتاج وكميات المنتج الذى يترتب على استخدام هذه العوامل . فالانتاج الذى يتحقق نتيجة العملية الانتاجية يرتبط بالمستخدم من عوامل الانتاج بعلاقة فنية ، يهمنا أن نتعرف على العديد من القواعد والقوانين التى تحكمها ، فتتناولها في الفصول التالية عند دراسة تضافر عوامل الانتاج وعند التعرف على توازن المشروع ، وكذلك عند دراسة اتساع نطاق الانتاج بالملحق الخاص بالفصل الثالث عشر .

وكتمهيد للفصول التالية نتناول فيما يلى المقصود بالانتاج وعوامله ، على أن نؤجل الشرح التفصيلى لعوامل الانتاج الى الباب الرابع عند دراسة نظرية التوزيع .

تعريف الانتاج :

اقتصر تعريف الانتاج عند مدرسة الطبيعيين (الفيزيوقراط) على خلق المادة ، وانصب هذا المفهوم على الانتاج الزراعى فحسب ، حيث يستخدم هنا القليل من البذور فى انتاج مختلف المنتجات الزراعية . فمن لا شئ تقريبا يتم الحصول على منتجات نافعة . فبهذا المفهوم أعتبرت الزراعة الحرفة الوحيدة المنتجة . أما الصناعة فيقتصر دورها على تحويل المادة من صورة معينة الى صورة أخرى ، فهى لا تخلق شيئا من العدم ، وكذلك التجارة يقتصر دورها على نقل السلعة من المنتج الى المستهلك ، وبذلك تعتبر هذه الحرف عقيمة غير منتجة لأنها لا تخلق السلع .

هذا التعريف الضيق للانتاج الذى يعتبر الزراعة العمل المنتج الوحيد ، لا يتفق مع ضرورات تقسيم العمل ، الذى بمقتضاه يقدم كل نوع من الأعمال سلعا أو خدمات نافعة ، تعمل على اشباع حاجة معينة من حاجات الانسان . فالمفروض أن العمل المنتج لا يخلق المادة ، فخلقها هو فقط من صنع الله سبحانه وتعالى ، الخالق المدقن لكى شئ . وما يقوم به الانسان من عمل منتج

يقتصر فحسب على خلق المنفعة ، حيث لم يكن لها وجود من قبل ، وباضافة المنفعة الى السلعة التى تحتوى أصلا على قدر معين منها . فالانتاج هو خلق المنفعة أو زيادتها . فالانسان اما يضيف منفعة الى سلعة كانت تحتوى من قبل على قدر معين منها ، أو يخلق منفعة لم تكن موجودة (وهو فى ذلك لا يخلق المادة) .

فتحويل مستلزمات الانتاج ، بفعل المجهود البشرى من صورة معينة الى صورة أخرى أكثر نفعا لحاجات الانسان ، يحقق منفعة شكلية Form Utility هذه المنفعة الشكلية تعتبر انتاجا . فوضع البذور فى الحقل ، واضافة الماء والأسمدة وباستخدام المعدات والمجهود البشرى والحيوانى يتم انتاج منتجات زراعية متعددة . وبتشكيل مستلزمات الانتاج فى المصنع ، تتغير صورة هذه المستلزمات ، وتصبح فى صورة أكثر نفعا . فالعملية الانتاجية تحقق هنا منفعة شكلية ، وتعتبر انتاجا .

ونقل السلعة من مكان انتاجها الى المكان الذى يمكن أن تستهلك عنده يمثل زيادة فى منفعة السلعة ، فهى تنقل من مكان تقل فيه منفعتها الى مكان آخر يندر وجودها فيه ، وبالتالى تزيد فيه منفعتها . فهنا أضيفت منفعة الى السلعة نتيجة لانتقالها من مكان الى آخر ، وتسمى هنا المنفعة منفعة مكانية Place Utility فما يقدمه نشاط النقل من خدمات يعتبر انتاجا .

وكما يتم نقل السلعة من مكان الى آخر ، فقد يتم نقلها من زمان الى آخر ، عن طريق تخزين السلعة فى الوقت الذى تكثر فيه وسحبها فى الوقت الذى يندر وجودها فيه ، وتكثر الحاجة الى استخدامها . فالتخزين يقدم هنا خدمة نافعة ، بنقل السلعة من الوقت الذى تقل فيه منفعتها الى الوقت الذى تزيد فيه هذه المنفعة . هذه الاضافة فى المنفعة تسمى منفعة زمنية Time Utility ، وتعتبر انتاجا .

وأعمال الوسطاء الذين ينقلون ملكية السلعة عن طريق التبادل ، من أشخاص لا ينتفعون بها ، أو ينتفعون بها بقدر محدود ، الى أشخاص يمكنهم تحقيق استفادة أكبر منها ، تعتبر أيضا أعمالا منتجة، ويطلق على هذا النوع من المنفعة مسمى المنفعة التملكية .

ويدخل كذلك فى عداد الانتاج ما يقدمه المهنيون والحرفيون وغيرهم ممن يقدمون خدمات تشبع حاجات اقتصادية معينة عند الانسان حتى وان كان هذا الانتاج لا يتمثل فى صورة مادية كسلعة من السلع، وانما يكون فى صورة غير مادية كخدمة من الخدمات . ومثال ذلك خدمات الطبيب والمحامى والمدرس والمهندس علاوة على خدمات السياحة والترفيه وما الى ذلك .

والخلاصة أن الانتاج ليس عملية خلق المادة ، وانما عملية خلق المنفعة أو اضافة المنفعة . هذه المنفعة قد تكون منفعة شكلية أو

مكانية أو زمنية أو تملكية . فالمهم أنها منفعة تشبع حاجة من الحاجات الاقتصادية للانسان ، ولهذا يشمل الانتاج كل من السلع والخدمات .

عوامل الانتـــاج :

يقصد بعوامل الانتاج الموارد المختلفة التى تستخدم فـى النشاط الاقتصادى ، لانتاج السلع والخدمات . فكل ما يشترك فـى العملية الانتاجية يعتبر عاملا من عوامل الانتاج .

وقد قسم الاقتصاديون الكلاسيك عوامل الانتاج الى ثلاثة : الأرض والعمل ورأس المال . ثم أضيف فيما بعد عامل رابع وهـو التنظيم . ففى بداية النظام الرأسمالى كان الشكل الغالـب للمشروعات هو المشروعات التى يمتلكها ويديرها شخص واحـد ، أو أفراد أسرة واحدة ، تتمثل فيها كل من ملكية راس المال وادارة المشروع ، فلم يكن هناك فصل بين راس المال والتنظيم . ومـرور الوقت كبر حجم المشروعات ، وازدادت اهمية الشركات المساهمة ، فانفصلت وظيفة الممول صاحب راس المال عن وظيفة المديـر أو المنظم ، وازدادت أهمية الأخير ، مما استلزم دراسة دورة دراسة مستقلة ، كعنصر من عناصر الانتاج . ويوجد سبب آخر لهذا الفصل بين العمل والتنظيم ، وهو للـرد على هجوم كارل ماركـس ،

بارجاع ما يتحقق من أرباح الى ما يقوم به المنظمون من عمل متميز ، وليس كما يعتبره ماركس فائض قيمة ، يتحقق نتيجة لاستغلال العمال ، ومن ثم يكون من حقهم .

ويقصد بالأرض كل منحة من الطبيعة (من خلق الله سبحانه وتعالى) لا دخل للجهد الانسانى فيها ، كالأرض الزراعية والقابلة للزراعة والغابات والمراعى الطبيعية ، والثروة المعدنية وغير المعدنية والثروة المائية .

ويقصد برأس المال السلع الناتجة عن تضافر العمل والطبيعة ، وتستخدم فى اشباع الحاجات الانسانية عن طريق غير مباشر ، كالآلات والمبانى والسلع نصف المصنعة ، والمواد الأولية ما دامت قد تجاوزت صورتها الطبيعية .

أما العمل فهو استخدام قوة الانسان سواء الذهنية أو العضلية فى عملية انتاجية . والتنظيم يتعلق بعمل منظمى المشروعات وهو يختلف عن غيره من أعمال ، من حيث أن من يقوم به يتحمل المخاطر المرتبطة بادارة المشروع .

وينتقد بعض الاقتصاديون المحدثون ذلك التقسيم من عدة نواحى أهمها ما يلى :

١ ــ يفتقد كل عامل من عوامل الانتاج الأربعة صفة التجانس ، فيمكن تقسيم كل عامل الى وحدات عديدة متماثلة ، يعتبر كل منها عاملا مستقلا من عوامل الانتاج . فيأتى تحت العمل كل من عمل المحامى ، وعمل العامل فى الحقل ، والعامل فى المنجم أو المصنع ، وعمل الكاتب فى مكتبه ، وما الى ذلك . وتشمل الأرض مساحات متباينة الخصوبة ، ويشمل رأس المال على وحدات غير متماثلة كذلك . ويترتب على عدم التجانس هذا صعوبة تعميم بعض المعالجات على مختلف مكونات كل عامل من العوامل .

٢ ــ لا تستند التفرقة بين الأرض ورأس المال الى أسس اقتصادية قوية . فالقول بمحدودية كمية الأرض ينطبق كذلك على جميع الموارد المادية ، كما أنه مع ذلك يمكن زيادة كمية الأرض ، بتجفيف المستنقعات ، واستصلاح الأراضى البور . والقول باقتصار سريان قانون الغلة المتناقصة على الزراعة ، واقتصار سريان قانون الغلة المتزايد على الصناعة ، قول غير سليم كما سوف نأتى لذلك فيما بعد .

وكذلك تبرير التفرقة بين الأرض ورأس المال ، بحجة أن الأولى هبة من هبات الطبيعة ، وأن الثانية من فعل الانسان ، تبرير يتصف بالسطحية . لأن الانسان تدخل

في استصلاح وتجفيف كثير من الأراضي في الدول القديمة ، ويمكن زيادة انتاجية الأرض بما يستخدم فيها من رأس مال ، بحيث نجد أنه من الصعب أن نميز بين الأرض الأصلية التي وهبتها الطبيعة ، (الطبيعة من خلق الله سبحانه وتعالى) والتحسينات المتتابعة التي قام بها الانسان على هذه الأرض على مر السنين .

٢ ـ وليست سليمة كذلك التفرقة بين العمل والتنظيم ، فليس المنظم وحده الذي يقوم بأعمال تتطلب المخاطرة ، فالعامل في المصنع والطبيب في المستشفى كل واحد منهم معرض لمخاطر معينة في عمله . وليست كذلك أعمال المنظم لوحده هي التي تستدعي نشاط وذكاء وقدرة على التصرف ، فكل الأعمال تتطلب بدرجات متفاوتة هذه الصفات .

لذلك يوجد من يقسم عوامل الانتاج الى عاملين فقط ، هما العمل والطبيعة ، على أساس أن العمل والطبيعة أصل كل شيء . فيمكن رد رأس المال الى تضافر العمل والطبيعة ، واعتبار التنظيم نوع من أنواع العمل . كما يوجد من يقسم عوامل الانتاج الى عاملي العمل ورأس المال فقط ، بضم الطبيعة (الأرض) الى رأس المال ، على أساس أنه لا يمكن الاستفادة من الموارد الطبيعية الا عن طريق تدخل العمل ورأس المال .

وعموما نجد أنه على الرغم من الانتقادات التي توجه الى التقسيم الكلاسيكي لعوامل الانتاج ، فانه لا يزال يستخدم لتسهيل عرض بعض الحقائق الاقتصادية ، وسوف نستخدمه في كتابنا هذا لنفس هذا الغرض .

الفصل الرابع عشر

تضافر عوامل الانتـــــاج

يقوم المنظم بوظيفة التوفيق بين عوامل الانتاج ، فى هيئة عملية انتاجية ، لانتاج سلعا أو خدمات معينة ، فلكى يتحقق انتــاج السلع والخدمات ، يتم التضافر بين عوامل الانتاج . هـــــذا التضافر يخضع لبعض القواعد والقوانين فى علاقته بالسلعـــة أو الخدمة المنتجة . ويهمنا فى الفصل الحالى أن نوضح جانـــب من هذه القواعد أو القوانين .

قانون الغلة المتناقصة : Low of Diminishing Returns

ينص هذا القانون على أنه فى عملية الانتاج كلما زادت نسبة عامل واحد من عوامل الانتاج ، مع بقاء العوامل الأخرى ثابتــــة (أو متزايدة بنسبة أقل) ، كلما انخفض كل من الناتج الحـــدى والناتج المتوسط لذلك العامل بعد بلوغ حد معين .

نوضح هذا القانون ما يحدث فى كمية الناتج الذى يحققه المشروع فى حالة زيادة عدد وحدات أحد عوامل الانتاج التى تسهم فى انتاج هذا الناتج مع بقاء جميع عوامل الانتاج الأخرى ثابتـــة دون تغيير . فعندما نزيد من كمية ما يستخدم فى عملية الانتاج من أحد عوامل الانتاج بدفعات متساوية متتالية مع بقاء مـــــا

يستخدم من عوامل الانتاج الأخرى ثابتة على ما هى عليه ، فان اجمالى الناتج من السلعة يزيد فى البداية بدفعات متتالية متزايدة ، ثم بعد حد معين تصبح دفعات الزيادة المتحققة فى هذا الناتج بفعل الدفعات المذكورة أقل فأقل . واذا استمرت الزيادة فى كمية ما يستخدم من عامل الانتاج المتغير ، يبلغ الناتج الكلى المحقق حدا أقصى ، ثم يتناقص بعد هذا الحد .

ولشرح هذا القانون ، نفترض أننا نقوم بزراعة القمح ، وأننا نستخدم فى ذلك عاملى الأرض والعمل ، وأن مساحة الأرض التى نقوم بزراعتها ثابتة ، بينما أنه يمكن زيادة عنصر العمل ، الذى يستخدم فى زراعة الأرض بوحدات متماثلة متتالية ، بما يؤدى الى تحقيق ما يوضحه الجدول التالى من انتاج ، نتيجة للزيادة المتتالية فى عنصر العمل .

جدول بتغير الناتج نتيجة ثبات أحد عوامل الانتاج
وتغير الآخر بوحدات متماثلة متتاليـــة

عدد العمال	الناتج الكلى لقطعة الأرض (بالطن)	الناتج المتوسط للعامل (بالطن)	الناتج الحدى للعامل (بالطن)
١	٤	٤	٤
٢	٩	٤٫٥	٥
٣	١٦	٥٫٣	٧
٤	٢١	٥٫٢	٥
٥	٢٥	٥	٤
٦	٢٨	٤٫٧	٣
٧	٢٨	٤	صفر
٨	٢٦	٣٫٢	ـ ٢

يتبين من الجدول السابق ، أنه بزيادة عدد العمــــــال المشتغلين على المساحة الثابتة من الأرض يتحقق زيادة فى كمية الناتج الكلى ، ويستمر حدوث هذه الزيادة بمعدلات متزايدة عند البداية . فقد ساهم العامل الأول بأربع وحدات مــــــن الناتج ، والعامــــل الثانى بخمس وحدات ، والعامل الثالث بسبع وحدات . فهنا نجـد أن الناتج الحدى (أى مقدار الزيادة فى الناتج الكلى الراجعة الى اضافة العامل الأخير) فى تزايد ، بما يؤدى الى الزيادة المتتابعــة فى الناتج المتوسط للعامل (أى مقدار الناتج الكلى مقسوما علــى عدد العمال الذين اشتركوا فى انتاجه) . وبعد أن يصل الناتــــج

الحدى للعمل الى أقصى مقدار له ، فانه باضافة وحدات جديدة من العمل ، يتجه الناتج المتوسط نحو الانخفاض التدريجى ، وتصبح زيادة الناتج الكلى بمقادير متتابعة متناقصة ، فقد ساهم العامل الرابع بخمس وحدات من الناتج ، والعامل الخامس بأربع وحدات والعامل السادس بثلاث وحدات ، والعامل السابع بلا شئ على الاطلاق . ومن ثم يتوقف هنا مقدار الناتج الكلى عن الزيادة ، حيث يكون قد وصل الى أقصى مقدار له . ويبدأ بعد ذلك الناتج الكلى ، مع الاستمرار فى تشغيل وحدات اضافية متتابعة من العمل، فى الانخفاض التدريجى . فنجد أن اضافة العامل الثامن ، قد عملت على انقاص حجم الناتج الكلى بوحدتين .

فمن الواضح أنه عند استخدام ثلاثة عمال يتحقق أكبر مقدار لكل من الناتج الحدى للعمل والناتج المتوسط للعمل . فكل من الناتج الحدى والناتج المتوسط يزيد تدريجيا بزيادة عدد العمال من واحد الى ثلاثة ، ويرجع ذلك الى أن تشغيل عدد من العمال اقل من ثلاثة لا يحقق الاستغلال الكامل لطاقة المساحة الثابتة من الأرض . فتتصف هنا العلاقة بين الأرض والعمل بالتكامل والتعاون حتى نصل الى تشغيل عدد ثلاثة من العمال . الا أنه بزيادة عدد العمال الى ما يزيد عن ثلاثة ، يحدث انخفاض تدريجى فى كل من الناتج الحدى والناتج المتوسط للعامل ، وذلك بسبب بدأ ظهور ندرة مساحة

الأرض بالنسبة الى عدد العمال المشتغلين عليها • نزيادة عـــدد العمال عن ثلاثة لم يقابلها زيادة فى مساحة الأرض ، وأنه لا يمكـــن الاستعاضة بوحدات العمل استعاضة كاملة عن الأرض ، فهـــى ليست بديلا كاملا عنها • وبذلك يطلق على هذه المرحلة مرحلـــة تناقص الغلة ، حيث يبدأ هذا القانون فى السريان ، فيتحـــول التعاون أو التكامل الذى كان يسود المرحلة السابقة ، الى لون من المنافسة فى هذه المرحلة الجديدة • فمع الاستمرار فى تشغيـــل وحدات اضافية من العمل يستمر الانخفاض التدريجى فى كل مـــن الناتج الحدى والناتج المتوسط ، ويستمر مع ذلك الناتج الكلى فـــى التزايد ، طالما أن الانتاج الحدى للعمل موجبا ، وبذلك يصـــل الانتاج الكلى الى أقصى مقدار له بتشغيل عدد ستة أو سبعة مـــن العمال • أما بزيادة عدد العمال عن هذا القدر ، يتحقق ناتـــج حدى للعمل سالب ، يؤدى الى احداث انخفاض فى الناتج الكلى • ويفسر ذلك بكثرة عدد العمال المشتغلين على المساحة المحدودة من الأرض ، بحيث يعطل بعضهم بعضا ، بدلا من أن يساعـــد بعضهم البعض •

وبدون شك ، فان فعالية استخدام الأرض تبلغ حدهـــا الأقصى عندما تحقق أكبر قدر من الانتاج بالنسبة للمساحة المحـــددة من الأرض ، وهى فى مثالنا عند تشغيل عدد ٦ وحدات من العمل •

وبالمثل أن فعالية استخدام العمل تبلغ حدها الأقصى كذلك ، يتحقق أكبر قدر من الانتاج بالنسبة للعامل (أى عند تحقيق أكبر ناتج متوسط للعامل) وهى فى مثالنا السابق عند تشغيل عدد ثلاثة عمال . وكلما زادت ندرة الأرض بالنسبة لندرة العمل ، كلما زادت الرغبة فى الاستغلال الأقصى للأرض ، وقلت الرغبة فى الاستخدام الأوفى للعامل . أما اذا كان عرض العمل أكثر ندرة من عرض الأرض ، يكون مفضلا الاقتصار على تشغيل عدد ثلاث وحدات فقط من العمل .

والواضح أن ظهور أو انطباق قانون الغلة المتناقصة على المثال المستخدم يرجع الى توفر شرطى الندرة وعدم امكانية الاحلال الكامل بين عاملى الانتاج . فمساحة الأرض ثابتة ، ولم تزد مع زيادة عدد الوحدات المستخدمة من العمل ، وبالتالى تحقق شرط ندرة الأرض بالنسبة للعمل من بعد تشغيل وحدة العمل الثالثة . كما أن هناك عدم امكانية للاحلال الكامل بين العمل والأرض ، وقد تحدث أحيانا بعض المخترعات ، التى تمكن من احلال بعض العوامل محل بعضها ، دون أن يترتب على ذلك خفض فى الانتاج ، ولكن فى مثالنا لم نشر الى شىء من ذلك ، بافتراضنا ضمنيا ثبات حالة المعرفة الفنية ، وعدم وجود وفورات نتيجة للنمو فى الحجم .

هذا ويفترض فى هذا القانون أن يزداد العامل المتغير بوحدات متماثلة • فجميع الوحدات الاضافية من العامل المتغير تتماثل من ناحية الكفاءة مع الوحدات السابقة لها ، وذلك حتى لا يؤثر عدم تماثلها على ما يترتب من اضافتها من ناتج حدى ، وحتى يكون الانخفاض فى الناتج الحدى والناتج المتوسط راجع فقط لتأثير قانون الغلة المتناقصة • كما أنه يفترض كذلك ثبات حالة المعرفة الفنية ، وعدم وجود ثورات نتيجة للنمو فى الحجم ، وذلك لأن تطبيق العديد من الاختراعات والابتكارات قد يؤدى الى تضاعف انتاج الأرض (دون زيادة المساحة المنزرعة) باستخدام كميات أكبر من رأس المال ، مثل الآلات الزراعية والأسمدة والطرق السليمة للصرف •

وفى النهاية من المهم أن نشير بأن قانون الغلة المتناقصة لا ينطبق فحسب على الانتاج الزراعى ، كما افترض الاقتصاديون الكلاسيك الانجليز • فهو قانون عام ينطبق كذلك على الصناعة ، وذلك لأنه يعبر عن الوضع الطبيعى للأشياء ، حيث أنه لا يمكن الادعاء — فى ظل الفروض السابق الاشارة اليها — بامكانية زيادة انتاج سلعة من السلع بنسبة ٣٠٪ ، كنتيجة لزيادة استخدام عامل واحد من عوامل الانتاج المستخدمة فى انتاج هذه السلعة بنسبة ٣٠٪ ، والا كان من السهل أن نحل جميع مشاكلنا الخاصة بالنقص فى عرض معظم الموارد •

قانون الغلة المتزايدة :

بعد أن تناولنا الحالة السابقة ، قد نتصور أن مضاعفة كميـــة جميع عوامل الانتاج المستخدمة فى انتاج سلعة معينة ، يؤدى الـى تضاعف مثيل فيما يتحقق من ناتج . ولكن ما قد يحدث قد يختلف عن ذلك ، بأن يزيد الانتاج المحقق عن مقدار الضعف . وهنـــا نقول أننا مواجهين بقانون الغلة المتزايدة ، فالتوسع فى استخدام عوامل الانتاج ، يؤدى الى حدوث وفورات داخلية Internal Economies علاوة على وفورات خارجية External Economies أحيانا (*).

فبدلا من استخدام كمية صغيرة من عوامل الانتاج على هيئـــة مصنع صغير ، تستخدم كميات أكثر من مختلف عوامل الانتاج اللازمة ، فنكون أمام مصنعا كبيرا . والمصنع الكبير أجدر على تحقيق العديـد من الوفورات الداخلية ، أى العديد من المزايا التى تنشأ داخـل المصنع نفسه ، وتؤدى الى انخفاض نفقات انتاجه ، وارتفاع كفـــائته الانتاجية . فالانتاج الكبير يتيح فرصة تقسيم العمل الى عمليـــات جزئية صغيرة ، يوجد من كل منها كمية من العمل تمكن من الاستفادة الكاملة من وقت كل عامل وكل موظف حسب تخصصه . وما يترتب على

(*) بصدد الحديث فيما بعد عن الانتاج الكبير سوف يتم شرح كل من الوفورات الداخلية والخارجية بشئ من التفصيل أكبر .

ذلك من توفير وقت العامل فى الانتقال من عملية الى أخرى ، وتوفير ما يلزم من وقت ونفقات فى التدريب واكتساب الخبرة ، وامكانية الحصول على أعلى الكفاءات فى كل تخصص ، طالما تتوفر كمية الانتاج التى تبرر ما يدفع لهم من أجور مرتفعة . كما يمكن استخدام الآلات المتخصصة وفيرة الانتاج ، واستغلال كامل طاقتها الانتاجية. هذا مع العلم بأن كفاءة الآلات والمعدات تزداد بزيادة حجمها ، فزيادة حجم السفينة الى الضعف يزيد حمولتها الى ما هو أكثر من الضعف ، وزيادة الطاقة الانتاجية للآلة الى الضعف لا يستلزم ضعف الحاجة الى الوقود أو العمالة أو تكاليف الاشراف . هذه الوفورات لا يمكن تجزئتها على الطاقات الانتاجية الأصغر ، فهى وفورات راجعة الى الحجم الكبير ، وغير قابلة للتجزئة .

كما تتحقق ظاهرة الغلة المتزايدة نتيجة لما يتحقق من كبر حجم الصناعة ، وما يصاحب ذلك من وفورات خارجية . فزيادة عدد المشروعات الانتاجية فى صناعة ما فى منطقة معينة ، يؤدى الى توفر العمال اللازمين لهذه الصناعة فى تلك المنطقة ، وتوفر الخدمات الفنية والمصرفية والتخزينية والتسويقية اللازمة فى نفس المنطقة . كما قد تتوطن فى نفس المنطقة الصناعات المغذية والصناعات المستخدمة لمنتجات الصناعة المعنية ، مما يؤدى الى انخفاض تكاليف النقل وتكاليف الانتاج .

الفصل الخامس عشر

نفقات الانتاج

مفهوم نفقات الانتاج :

تختلف تفاصيل تحديد نفقات الانتاج من الوجهة الاقتصادية من شخص الى آخر ، الا أن المبدأ العام الذى يحكم هذه التفاصيل هو ما يسمى بنفقة الفرصة البديلة أو الضائعة Opportunity cost ويعنى بذلك أن نفقة استخدام شئ ما ، فى مشروع معين ، هو مقدار الفائدة أو الميزة الضائعة بسبب عدم استخدام هذا الشئ فى أفضل الاستخدامات البديلة .

واحتساب النفقة على أساس نفقة الفرصة البديلة ، أمر سهل من الناحية النظرية ، الا أنه ليس كذلك عند التطبيق . فعند استخدام عوامل الانتاج المشتراة أو المؤجرة من الغير ، قد لا يكون هناك صعوبة ، اذا احتسب المشروع نفقتها بما يساوى ما دفع فى سبيل الحصول عليها أو الاستفادة منها ، وذلك اذا أخذ بفكرة أنه بما دفعه المشروع من مقابل لها ، فانه يكون قد ضحى بالأشياء الأخرى التى كان يمكنه الحصول عليها بهذا المقابل . وعلى ذلك فان ما دفع من ثمن فى هذه الأشياء ، يقيس تكلفة الفرصة البديلة لهذا الاستخدام . ولكن الصعوبة تظهر عند استخدام المشروع لبعض عوامل الانتاج المملوكة له ، فهنا لا بد من تقدير نفقة

لاستخدام تلك العوامل • ومثال ذلك استخدام أرض أو مبانـــى مملوكة للمشروع ، أو قيام صاحب المشروع بادارته بنفسه ، وهنا قــد تحتسب نفقة لهذه العوامل على أساس أسعار السوق الحالية لها ، وذلك لأنه فى امكان المشروع الحصول على ايراد منها بتأجيرهـا أو بيعها لمشروع آخر •

ويشتمل المفهوم الاقتصادى لنفقات الانتاج على الأربــاح ، بالقدر الذى يكون مشجعا لملاك المشروع ومديريه على القيــام بوظيفتهم ، وتحمل الأخطار التى يستلزمها المشروع • فهذا القدر العادى من الأرباح ، يدخل ضمن نفقات الانتاج ، باعتباره مقابـل مساهمة أحد عوامل الانتاج وذلك مثل الأجور وفوائد رأس المـال وغير ذلك من عناصر تدخل فى نفقات الانتاج •

هذا وتوجد علاقة بين نفقات الانتاج وحجم الانتاج فــى المشروع • فتتوقف نفقة الانتاج ، التى يتحملها المشروع فى قيامـه بعملية الانتاج على حجم أو مستوى الانتاج من السلع أو الخدمات ، التى يقوم بانتاجها خلال مدة محددة ، مع إفتراض بقاء الأشيـاء الأخرى على حالها • فلقصر أثر التغير فى حجم الانتاج أو حجـم المشروع على التغير فى نفقة الانتاج ، لا بد أن نفترض ثبـات العوامل الأخرى ، التى يمكن أن تغير من نفقة الانتاج ، وذلك مثـل أثمان خدمات عوامل الانتاج ، والأسلوب الانتاجى المستخدم فـى

المشروع • فعندما يتغير ما يدفع من ثمن مقابل الحصول على خدمات عوامل الانتاج ، تتغير نفقة الانتاج • وكذلك اذا تغير الأسلوب الانتاجى ، تتغير الكميات المستخدمة من عوامل الانتاج ، مما يؤثر أيضا على نفقة الانتاج • ولذلك لا بد من افتراض ثبات كل من أثمان عوامل الانتاج ، والأسلوب الانتاجى المستخدم ، اذا ما أريد دراسة أثر التغير فى حجم الانتاج بالمشروع على نفقة ما ينتجه من سلع أو خدمات •

كذلك لا بد من أن نحدد طول الفترة الزمنية ، التى يجرى خلالها دراسة أثر التغير فى حجم الانتاج على نفقة الانتاج ، وذلك لأنه يختلف مدى تأثر نفقات الانتاج فى المشروع ، بتغير حجم هذا الانتاج ، بحسب طول الفترة الزمنية محل الاهتمام ، وما اذا كانت أجلا قصيرا Short run أو أجلا طويلا Long run •

ويعرف الأجل القصير ، بأنه الفترة الزمنية التى تكون من القصر بحيث لا يستطيع المشروع خلالها من تغيير كمية بعض عوامل الانتاج المستخدمة فيه ، وذلك مثل الأرض ، المبانى ، الآلات ، فوائد رؤوس الأموال المقترضة ، ومرتبات كبار المديرين فى المشروع • وتعرف عوامل الانتاج هذه ، بعوامل الانتاج الثابتة • ويطلق على ما يتحمل فى صددها من نفقة بالنفقات الثابتة ، وذلك لأنه على

المشروع أن يتحملها خلال الأجل القصير ، سواء كان فى حاجة الى ما تعبر عنه من خدمات أم لا . فهذه النفقات الثابتة ترتبط بطاقة انتاجية معينة ، تمثل الحد الأقصى الذى يمكن أن يصله الانتاج بالمشروع خلال الأجل القصير ، فهى عبء يتحمله المشروع ، سواء وصل بانتاجه الى هذا الحد الأقصى ، أو لم يصل الا الى جزء منه ، ولا يستطيع المشروع أن يغير من قدرها ، بتغيير ما يحققه من انتاج فعلى .

وبجانب هذه النفقات الثابتة ، توجد أيضا نفقات متغيرة خلال الأجل القصير ، بمعنى أنها تتغير طبقا لتغير حجم الانتاج داخل المشروع ، وذلك مثل المواد الأولية ، العمل ، الطاقة المحركة . فهذه العوامل تزيد وتنقص مع زيادة ونقص الانتاج بالمشروع دون حاجة الى تغيير حجم المشروع .

وعلى ذلك فانه يمكن التمييز خلال الأجل القصير بين نوعين من النفقة : نفقات الانتاج الثابتة ، ونفقات الانتاج المتغيرة .

أما الأجل الطويل فانه يمثل الفترة الزمنية ، التى تكون من الطول بحيث يمكن خلالها أن يغير المشروع من كمية عوامل الانتاج المختلفة . فهنا لا يوجد تمييز بين نفقات ثابتة ونفقات متغيرة ، حيث تصبح جميع النفقات متغيرة ، لأنه يمكن للمشروع أن يغير من كمية أى من عوامل الانتاج التى يستخدمها فى الانتاج .

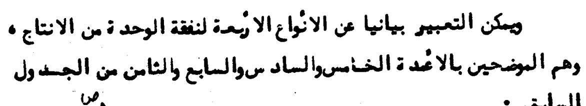
نفقات الانتاج فى الأجل القصير :

يمكن أن نقسم أنواع النفقة فى الأجل القصير الى نوعين رئيسيين الأول هو نفقة كل الانتاج ، والثانى نفقة الوحدة الواحدة من الانتاج وتحت كل من هذين النوعين ، تأتى عدة أنواع من النفقة . فيمكن أن نميز تحت نفقة كل الانتاج بين ثلاثة أنواع من النفقة : النفقة الكلية الثابتة ، النفقة الكلية المتغيرة ، والنفقة الكلية . ويمكن كذلك أن نميز تحت نفقة الوحدة الواحدة من الانتاج بين أربعة أنواع من نفقة الوحدة : النفقة المتوسطة الثابتة ، النفقة المتوسطة المتغيرة ، النفقة المتوسطة والنفقة الحدية ، ويمكن الحصول على الأنواع الثلاثة الأولى من نفقة الوحدة ، وذلك بقسمة ما يقابل كل منها من نفقة كلية على عدد الوحدات المنتجة من السلعة أو الخدمة . ويمكن الحصول على النفقة الحدية عند حجم معين من الانتاج ، بطرح النفقة الكلية لحجم الانتاج السابق على هذا الحجم من النفقة الكلية لهذا الحجم نفسه ، وذلك لأنه يقصد بالنفقة الحدية ، مقدار التغير فى النفقة الكلية ، الراجع الى زيادة حجم الانتاج فى المشروع ، بما مقداره وحدة واحدة . والجدول التالى يوضح الأنواع المختلفة لنفقة الانتاج فى الأجل القصير .

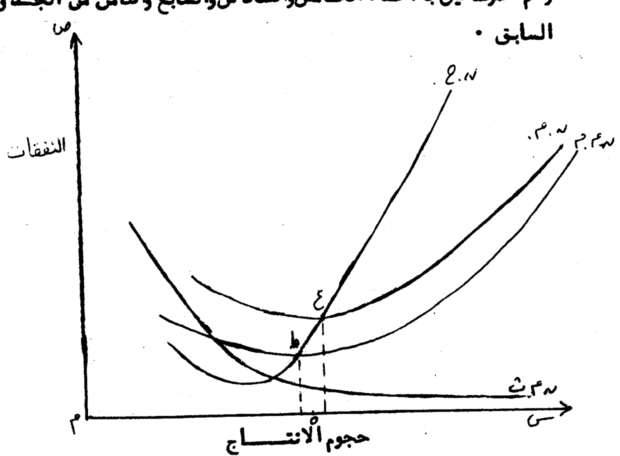
جدول رقم (٩)

الأنواع المختلفة لنفقات الانتاج فى الأجل القصير

حجم الانتاج	النفقة الكلية الثابتة	النفقة الكلية المتغيرة	النفقة الكلية	النفقة المتوسطة الثابتة	النفقة المتوسطة المتغيرة	النفقة المتوسطة	النفقة الحدية
١	٢٠	٨	٢٨	٢٠	٨	٢٨	—
٢	٢٠	١٥	٣٥	١٠	٧ر٥٠	١٧ر٥٠	٧
٣	٢٠	١٩	٣٩	٦ر٦٦	٦ر٣٣	١٣	٤
٤	٢٠	٢٣	٤٣	٥	٥ر٧٥	١٠ر٧٥	٤
٥	٢٠	٣١	٥١	٤	٦ر٢٠	١٠ر٢٠	٨
٦	٢٠	٤٢	٦٢	٣ر٣٠	٧	١٠ر٣٠	١١
٧	٢٠	٥٧	٧٧	٣ر٨٦	٨ر١٤	١١	١٥
٨	٢٠	٧٥	٩٥	٢ر٥٠	٩ر٣٨	١١ر٨٨	١٨
٩	٢٠	١٠٠	١٢٠	٢ر٢٠	١١ر١١	١٣ر٣١	٢٥
١٠	٢٠	١٣٨	١٥٨	٢	١٣ر٨٠	١٥ر٨٠	٣٨
١١	٢٠	١٨٣	٢٠٣	١ر٨٢	١٦ر٦٤	١٨ر٤٦	٤٥
١٢	٢٠	٢٤٣	٢٦٣	١ر٦٧	٢٠ر٢٥	٢١ر٩٣	٦٠



ويمكن التعبير بيانيا عن الانواع الاربعة لنفقة الوحدة من الانتاج ، وهم الموضحين بالاعمدة الخامس والسادس والسابع والثامن من الجدول السابق .



ن م ث = نفقة متوسطة ثابتة

ن م م = نفقة متوسطة متغيرة

ن م = نفقة متوسطة

ن ح = نفقة حدية

ويلاحظ من الجدول رقم ٩ والرسم البيانى السابق ، أن النفقة المتوسطة الثابتة تتناقص تدريجيا ، بتزايد حجم الانتاج ،

وذلك لتوزيع المبلغ الثابت للنفقة على عدد متزايد من وحدات الانتاج ، بما يؤدى الى التناقص التدريجى فى نصيب وحدة الانتاج من هـذه النفقة . فنجد أن منحنى النفقة المتوسطة الثابتة (ن م ث) ينحـدر الى أسفل من جهة الشمال الغربى الى جهة الجنوب الشرقى .

أما فيما يتعلق بالنفقة المتوسطة المتغيرة ، فانها تقل تدريجيا مع تزايد حجم الانتاج عند البداية ، ثم تبدأ بعد ذلك فى التزايـد بمعدلات متزايدة مع الاستمرار فى زيادة الانتاج ، وذلك تطبيقـا لقانون تناقص الغلة السابق ذكره . وباضافة النفقة المتوسطة الثابتـة الى النفقة المتوسطة المتغيرة ، نصل الى النفقة المتوسطة ، أى مجموع النفقات التى تتحملها الوحدة الواحدة من الانتاج . وهى كما فـى حالة النفقة المتوسطة المتغيرة ، تأخذ مع زيادة الانتاج فى التناقـص تدريجيا ، الى أن تصل الى أقل مستوى لها عند نقطة "ع" ، ثـم تبتدئ بعد ذلك فى التزايد تدريجيا مع الاستمرار فى زيادة الانتاج ، ويفسر ذلك بنفس التفسير السابق ، الخاص بقانون تناقص الغلـة ، ويلاحظ أن منحنى النفقة المتوسطة يقع بجميع نقطه فوق منحنى النفقة المتوسطة المتغيرة ، وذلك بمسافة تساوى المسافة التى يرتفع بهـا منحنى النفقة المتوسطة الثابتة عن المحور الأفقى عند الحجوم المختلفة للانتاج . ويلاحظ كذلك أن النقطة "ع" ، التى يصل فيها منحـنى النفقة المتوسطة عند أقل مستوى له ، تقع على يمين النقطة "ط" ،

ألسبب

التى يصل فيها منحنى النفقة المتوسطة المتغيرة عند أقل مستوى له ، أى أن يكون حجم الانتاج التى تتحقق عنده أقل نفقة متوسطة أكبر من حجم الانتاج ، الذى تتحقق عنده أقل نفقة متوسطة متغيرة ، وذلك لأن النفقة المتوسطة هى مجموع كل من النفقة المتوسطة المتغيرة والنفقة المتوسطة الثابتة ، بالاضافة الى أن قيمة النفقة المتوسطة الثابتة متناقصة مع زيادة حجم الانتاج . هذا ويطلق على حجم الانتاج الذى تصل هذه النفقة المتوسطة الى أدنى مستوى لها بالحجم الأمثل للانتاج فى المشروع . وان كان من غير المحتم أن يكون هذا الحجم هو الحجم الذى تتحقق عنده أكبر الأرباح . لأن الأرباح لا تتوقف فقط على النفقات ، بل أيضا على ايرادات الانتاج .

أما فيما يتعلق بالنفقة الحدية ، فنلاحظ أن المنحنى الخاص بها (ن ح) ، يبدأ فى الانحدار من جهة الشمال الغربى الى الجنوب الشرقى أولا حتى تصل النفقة الحدية الى أقل قيمة لها ، ثم يبدأ بعد ذلك فى الاتجاه الى أعلى جهة الشمال الشرقى ، بما يعنى زيادة النفقة الحدية ، بزيادة الانتاج . ويلاحظ أنه كلما كانت النفقة الحدية أقل من النفقة المتوسطة ، كلما أدى ذلك الى تناقص النفقة المتوسطة ، أما اذا زادت النفقة الحدية عن النفقة المتوسطة ، فان ذلك يؤدى الى ارتفاع النفقة المتوسطة . لذلك تستمر النفقة المتوسطة فى التناقص ، طالما كانت النفقة الحدية أقل منها ،

وبمجرد ما تزيد النفقة الحدية عن النفقة المتوسطة ، تبدء النفقة المتوسطة فى التزايد . من ذلك نستنتج أن نقطة التقاء منحنى النفقة المتوسطة والنفقة الحدية ، هى النقطة التى تصل عندها النفقة المتوسطة الى أدنى قيمة لها ، لأنه بعد هذا الالتقاء سوف تزيد النفقة الحدية عن النفقة المتوسطة ، بما يؤدى الى ابتداء النفقة المتوسطة فى التزايد . وبنفس المنطق ، فان نقطة التقاء منحنى النفقة الحدية بمنحنى النفقة المتوسطة المتغيرة ، هى النقطة التى تصل عندها النفقة المتوسطة المتغيرة الى أدنى مقدار لها . وعلى ذلك ، نجد أن منحنى النفقة الحدية يبتدء أولا فى التناقص مع زيادة حجم الانتاج ، ثم بعد تخطى حجم معين ، يبتدء فى التزايد صاعدا الى أعلى . وفى أثناء تصاعده ، يمر بأدنى نقطة على منحنى النفقة المتوسطة المتغيرة ، ثم بعد ذلك يمر كذلك بأدنى نقطة على منحنى النفقة المتوسطة ، وذلك كما هو واضح فى الرسم بمروره بالنقطتين ط ، ع على التوالى .

الفصل السادس عشر

تـوازن المشـروع

يسعى دائما المشروع نحو العمل على الحصول على أكبر الأرباح الممكنة ، أو العمل على التضييق من نطاق الخسائر التى يمكن أن تصيبه الى أقل الحدود الممكنة اذا ما كانت ظروف السوق غير مواتية له . ويتطلب هذا أن يقوم المشروع باجراء مقارنة دقيقة بين كل تغيير فى حجم نفقاته ، وكل تغيير فى حجم ايراداته ، الذى يرجع الى التغيير الذى يحدثه المشروع فى كميات انتاجه وبيعه من السلعة . وبتحقيق المشروع لهذه الغاية يكون قد وصل الى وضع توازنى طبقا للظروف السائدة فى السوق .

وقد يختلف الوضع التوازنى للمشروع باختلاف الأجل الزمنى الذى يعنينا ، حيث أنه يسعى خلال الأجل القصير نحو تحقيق غايته بالتغيير فقط من كمية المستخدم من عوامل الانتاج المتغيرة . أما فى الأجل الطويل ، فهو يستطيع كذلك بلوغ غايته عن طريق التغيير فى جميع عوامل الانتاج . لذلك سوف ندرس هنا التوازن فى الأجل الطويل والتوازن فى الأجل القصير كل على حده .

كذلك تختلف ظروف توازن المشروع باختلاف نوع السوق الذى يعمل فى ظله . فهل هو سوق منافسة كاملة ، أم سوق احتكار بيع ، أم منافسة احتكارية ، أم غير ذلك . فمنحنى الطلب الذى يواجهه المشروع يختلف من سوق الى آخر . فهو تام المرونة

فى سوق المنافسة الكاملة ، وتقل مرونته تدريجيا مع التناقص فى درجة المنافسة والتزايد فى درجة الاحتكار ، الى أن تصل الى درجة مرونة أكثر انخفاضا فى حالة سوق احتكار البيع . وباختلاف هذه الظروف ، تختلف سياسة المشروع الانتاجية ، التى تجعله يصل الى حالة التوازن ، ومن ثم نجد أنه يلزم أن نتناول توازن المشروع فى كل سوق على حده .

توازن المشروع والصناعة فى ظل المنافسة الكاملة :

تحت هذا النوع من الأسواق نتناول التوازن فى كل من الأجل الطويل والأجل القصير على حده كما يلى :

التوازن فى الأجل الطويل :

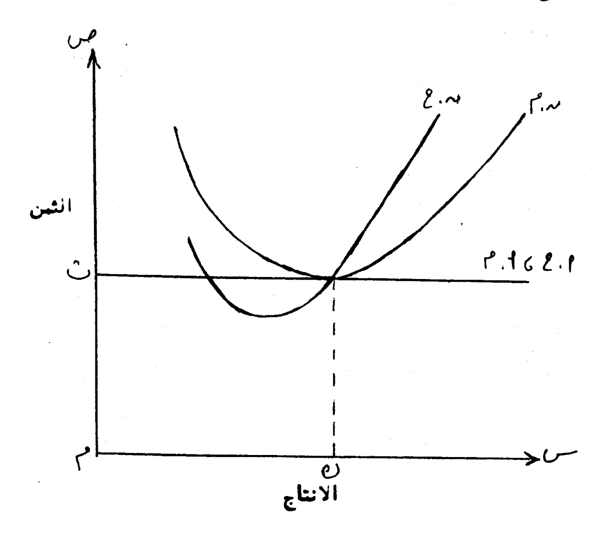
تؤدى المنافسة الكاملة فى الأجل الطويل ، الى أن يكون سعر السلعة والايراد الحدى مساويا لكل من النفقة المتوسطة والنفقة الحدية .

فمن الواضح أنه بسيادة حالة المنافسة الكاملة ، لا يكون فى استطاعة أى مشروع متنافس ، أن يحدث تغييرا فى الثمن ، نتيجة لسياسته الانتاجية أو البيعية . فتزيد ايراداته الكلية ، بمقدار يعادل دائما الثمن السائد فى السوق ، لكل وحدة اضافية يبيعها من السلعة . ولذلك نجد أن الثمن يعادل دائما الايراد الحدى.

فالمنتج لا يكون عنده أى سيطرة على الثمن ، مما يدفعه الى أن يأخذه كقضية مسلمة ، ويحاول أن يصل الى أكبر قدر ممكن من الأرباح ، عن طريق تحديد حجم الانتاج ، الذى تصل عنده نفقات الانتاج الى المستوى الذى يسمح له بتحقيق ذلك . وعلى ذلك فهو يزيد من حجم انتاجه الى أن يصل الى المستوى الذى يتعادل عنده الايراد الحدى مع النفقة الحدية . فاذا نقص الانتاج عن ذلك ، تكون النفقة الحدية أقل من الايراد الحدى ، مما يضيع عليه فرصة الحصول على ايراد نتيجة انتاج وبيع الوحدة الاضافية من السلعة ، يزيد عما يدفعه من نفقة فى سبيل انتاج وبيع هذه الوحدة الاضافية . لذلك يستمر المنتج فى زيادة حجم انتاجه طالما ما يتحمله من نفقة حدية نتيجة انتاج الوحدة الاضافية من السلعة أقل مما يحصل عليه من ايراد حدى ، نتيجة بيع هذه الوحدة ، وهكذا يستمر المنتج فى زيادة حجم انتاجه الى أن تتساوى النفقة الحدية مع الايراد الحدى (الثمن). فاذا حاول المنتج أن يزيد من حجم انتاجه عن هذا المستوى بوحدة واحدة ، فسوف تزيد النفقة الحدية عن الايراد الحدى ، بما يحمله بخسارة نتيجة انتاج هذه الوحدة ، وبالتالى يكون من الأفضل له أن يتوقف عن انتاج هذه الوحدة . وعلى ذلك ، نجد أن توازن المنشأة يتحقق بحصولها على أقصى ربح ممكن ، ويتم ذلك بتساوى الايراد الحدى للمنشأة بالنفقة الحدية لهذه المنشأة .

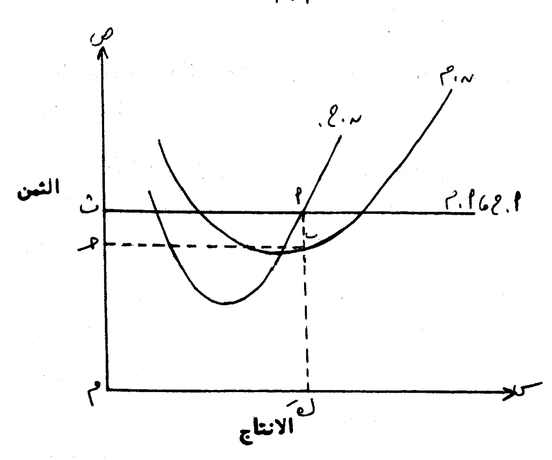
وفى الأجل الطويل فى حالة المنافسة الكاملة ، نجد أن الصناعة تتوازن بتساوى ثمن السلعة مع نفقتها المتوسطة . ويعنى بتوازن الصناعة ان لا يوجد اتجاه من منشآت جديدة للدخول الى الصناعة ، أو اتجاه من المنشآت القائمة فى الصناعة للخروج منها ، وذلك لحصول المنشآت القائمة على ما يسمى بالربح العادى ، وهو الدخل الكافى لتشجيعها على البقاء فى الصناعة ، ولاعتقاد المنظمين خارج الصناعة ان دخولهم لهذه الصناعة لن يمكنهم من الحصول على الربح العادى . وما دامت تصل الصناعة الى الوضع ، الذى تحصل فيه كل من المنشآت القائمة بها على الربح العادى ، فان ذلك يستلزم تساوى الثمن مع النفقة المتوسطة . فهنا فقط يتم حصول كل منشأة على ما يسمى بالربح العادى ، لأنه اذا كان الثمن يزيد عن النفقة المتوسطة ، لاستطاعت المنشآت القائمة فى الصناعة أن تحقق أرباح تفوق مستوى الربح العادى ، مما يدفع منشآت جديدة للدخول الى هذه الصناعة ، الى أن يحدث تعادل بين الثمن والنفقة المتوسطة فيتحقق التوازن . واذا كان الثمن يقل عن النفقة المتوسطة ، لانسحبت بعض المنشآت القائمة فى الصناعة ، لعدم حصولها على مستوى الربح العادى ، ويستمر هذا الوضع الى أن يحدث تعادل بين الثمن والنفقة المتوسطة ، وهنا تصل الصناعة الى وضع التوازن .

نخلص مما سبق ، أنه فى ظل ظروف المنافسة الكاملة فى الأجل الطويل ، يتحقق توازن كل من المنشأة والصناعة ، بحدوث التساوى بين كل من الثمن (الايراد المتوسط) والايراد الحدى والنفقة الحدية والنفقة المتوسطة ، ويمكن زيادة توضيح ذلك بالرسم البيانى التالى :



فالخط المستقيم أ ٠ ح أو أ ٠ م الموازى للمحور الأفقـــى ، يمثل منحنى الايراد الحدى ومنحنى الايراد المتوسط (الثمن) فـــى نفس الوقت ، وذلك لأن الايراد الحدى والايراد المتوسط (الثمن) يتساويان فى ظل المنافسة الكاملة ، ويظلا ثابتين عند أى كمية مـــن المنتج ، تعرضها المنشأة للبيع ، ولذلك فهو يأخذ شكل الخـــط المستقيم الموازى للمحور السينى . ويتحقق التوازن ، بالتقاء هـــذا الخط بنقطة تقاطع منحنى النفقة الحدية (ن ح) والنفقة المتوسطـــة (ن م) ، فيتحدد انتاج المنشأة بالكمية ك ، التى يتم عندهـــــا التوازن .

ومن الواضح أن الوصول الى الوضع السابق شرحه ، متوقف على فرض تساوى نفقات كل المنشآت القائمة فى الصناعة . الا أنه قـــد يحدث نتيجة لعدم تجانس عوامل الانتاج المستخدمة فى المنشـــآت المختلفة ، أن لا تتساوى النفقات فى المنشآت المختلفة المشتغلة فـــى نفس الصناعة ، مما يؤدى الى حصول بعض هذه المنشآت علـــى أرباح غير عادية . فطالما أن انتاج المنشآت الأقل كفاءة مطلوب فى السوق ، فلا بد أن يغطى الثمن النفقات الحدية والمتوسطة لهـــذه المنشآت ، بما يستتبعه أن تحقق المنشآت الأكثر كفاءة أرباح غـــير عادية ، كما يتضح من الرسم البيانى التالى :



فالرسم يوضح حالة منشأة ذات كفاءة أعلى من غيرها من المنشآت المشتغلة فى نفس الصناعة ، وبالتالى فان ما تحققه من نفقة متوسطة ، يكون أقل من الأخرى ، بما يسمح لها أن تحقق بنفس مستوى الثمن السائد (ث) قدرا من الأرباح غير العادية • فهنا سوف تزيد المنشأة من انتاجها الى أن تصل للنقطة (أ)، التى يتساوى عندها الايراد الحدى مع النفقة الحدية (شرط توازن المنشأة) ، وبذلك يتحدد الانتاج بهذه النقطة ، ويكون مقداره م كَ. وتبلغ النفقة المتوسطة عند النقطة كَ ، ما يساوى م حـأ و كَ ب ، والتى تقل عن الثمن م ث بالمسافة ث حـأ و أ ب • لذلك يتضح لنا

أن ما تحققه المنشأة من قدر من الأرباح غير العادية ، يمثلـــه المستطيل أ ب حـ ث .

الا أنه من المفروض فى ظل المنافسة الكاملة بالأجل الطويل أن لا توجد تلك الحالات الخاصة بالمنشآت غير العادية (التى تحقـــق قدرا من الأرباح يزيد عن العادية) لأنه اذا كانت هناك منشـــآت تحقق أرباح غير عادية ، بسبب ارتفاع كفاءة بعض عوامل الانتـــاج المشتغلة فيها ، فان ظروف المنافسة الكاملة بالأجل الطويل ، ومـــا تقترن به من توافر المعرفة الكاملة بين المتعاملين بالسوق ، وحريـــة انتقال عوامل الانتاج ، سوف تؤدى الى حصول أصحاب عناصر الانتاج الممتازة هذه على الفرق فى النفقة ، الذى يترتب على استخـــدام العوامل التى يمتلكونها فى الانتاج ، بما يؤدى الى تساوى النفقـــة المتوسطة فى جميع المنشآت المشتغلة بالصناعة المعنية ، وبالتالـــى تزول الأرباح غير العادية ، لذلك نجد أنه فى ظل المنافسة الكاملـــة بالأجل الطويل ، يتحقق التوازن لكل من المنشأة والصناعة بتساوى كـل من الثمن والايراد الحدى والنفقة الحدية والنفقة المتوسطة .

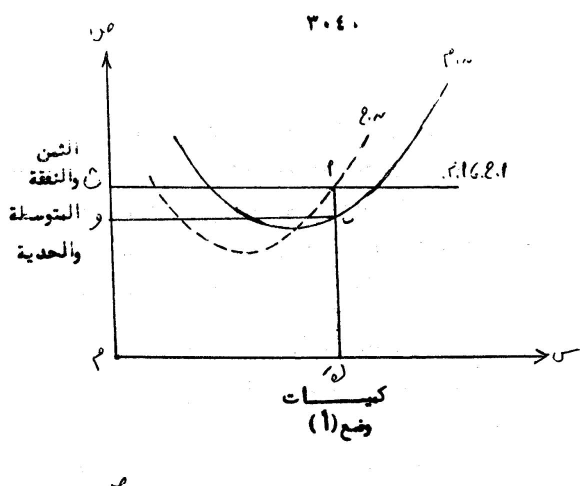
التوازن فى الأجل القصير :

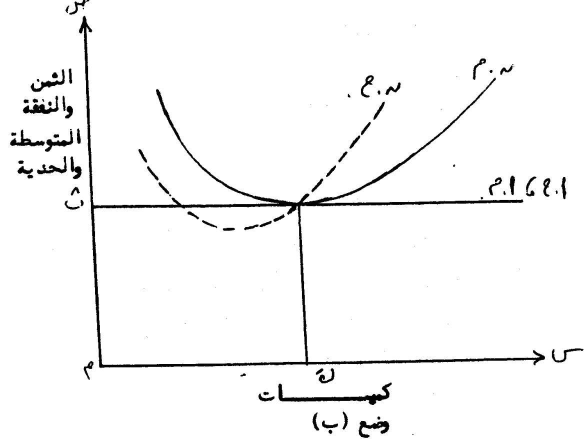
فى الأجل القصير ، قد يرتفع الثمن ارتفاعا كبيرا ، فيزيد عـــن النفقة المتوسطة ، بما يؤدى الى أن تحقق المنشآت القائمة فى الصناعة

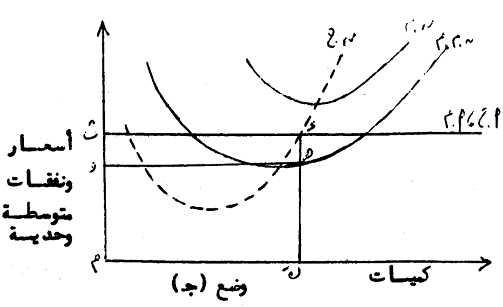
أرباحا غير عادية ، كما أنه قد ينخفض الثمن الى ما يقل عن النفقة المتوسطة ، مما يؤدى الى تحمل المنشآت بخسارة ، وقد يتساوى الثمن مع النفقة المتوسطة ، وهنا تحصل المنشآت المشتغلة فى الصناعة على أرباح عادية • وفى جميع هذه الأحوال يتحقق توازن المنشأة عند تساوى الايراد الحدى مع النفقة الحدية •

وقد يحدث أن تتماثل المنشآت المختلفة من حيث النفقات ، بأن تكون عوامل الانتاج المختلفة ، التى تستخدمها تلك المنشآت متساوية من حيث الكفاءة والثمن ، وهنا يتساوى وضع هذه المنشآت بالنسبة للثمن السائد فى السوق ، فقد تحقق أرباحا غير عادية أو خسائر ، دون أن يترتب على ذلك دخول أو خروج المنشآت من أو الى الصناعة ، بسبب ثبات عوامل الانتاج الثابتة خلال الأجل القصير ، بما لا يؤدى الى توازن الصناعة خلال ذلك الأجل ، الا اذا كان يتساوى الثمن مع النفقة المتوسطة •

وقد يحدث فى الأجل القصير ، أن تختلف المنشآت المشتغلة فى نفس الصناعة من حيث كفاءة ما تستخدمه من عوامل انتاج مختلفة دون أن ينعكس ذلك الاختلاف على أثمان تلك العوامل ، مما يؤدى الى حصول بعض المنشآت على أرباح غير عادية ، وحصول البعض على أرباح عادية ، وتحقيق البعض الآخر لخسائر ، وذلك كما يتضح من الرسم البيانى التالى للأوضاع أ ، ب ، حـ على الترتيب •


الثمن
والنفقة
المتوسطة
والحدية
كميـــات
وضع (أ)


الثمن
والنفقة
المتوسطة
والحدية
كميـــات
وضع (ب)



ومن المهم أن نشير بأن المنشآت الخاصة بالوضع (حـ) ، وهى التى تحقق خسائر فى الأجل القصير ، يفضل أن تستمر هذه المنشآت فى الانتاج بالرغم من تحقيق الخسائر ، وذلك مادام الثمن يزيد عن النفقة المتوسطة المتغيرة (كما هو واضح فى الرسم)، ويساهم فى تغطية أى قدر من النفقة المتوسطة الثابتة . وذلك لأن النفقة المتوسطة الثابتة سوف يتحملها المشروع ، سواء استمر فى الانتاج أو توقف ، وهنا يصبح من الأصلح الاستمرار فى الانتاج والاقلال منها ، فواضح من الرسم أن الثمن يساهم بالمستطيل د هـ و ث فى تغطية جزء من النفقة المتوسطة الثابتة . أما اذا كان الثمن يقل عن النفقة المتوسطة المتغيرة ، يصبح من الأصلح للمشروع أن يتوقف عن الانتاج ، والخروج من الصناعة ، لأن الاستمرار فى مزاولة الانتاج سوف يعمل على زيادة الخسائر التى يتعرض لها . ومع ذلك قد يرى المشروع عدم وقف الانتاج ، اذا كان

يتوقع تحسن فى الظروف والمستقبل ، ويرى أنه مـــن الصعب تعويض بعض العاملين فيه ، وهنا يستمر الانتاج فى أضيق الحدود .

وعلى ذلك نجد أنه قد لا تتوازن الصناعة فى الأجل القصير الا أنه يتم توازن المنشآت المختلفة بتساوى النفقة الحدية مـــع الايراد الحدى ، لأنه بتحقق هذا الشرط يمكنها أن تحصل علـى أكبر الأرباح الممكنة ، سواء كانت عادية أو غير عادية ، أو يمكنهـــا من أن تقلل من خسائرها بقدر الامكان .

توازن المشروع فى ظل احتكار البيع :

ذكرنا فيما سبق عند الحديث عن الأسواق ، أن المنافسة الكاملة حالة نادرة الحدوث ، الا أنه من المفيد أن نقوم بدراستها لكى يمكن الرجوع اليها لتحديد هيكل أو نوع ما نقابله فى الحياة العملية من أسواق . لذلك سوف تجرى التعديلات اللازمة علـــى نموذج المنافسة الكاملة ، السابق ذكره ، حتى يمكن أن نوضح كيفية توازن المشروعات المشتغلة فى ظل الأنواع الأخرى من الأســـواق . ونكتفى هنا بشرح التوازن فى حالات : احتكار البيع والمنافسة الاحتكارية .

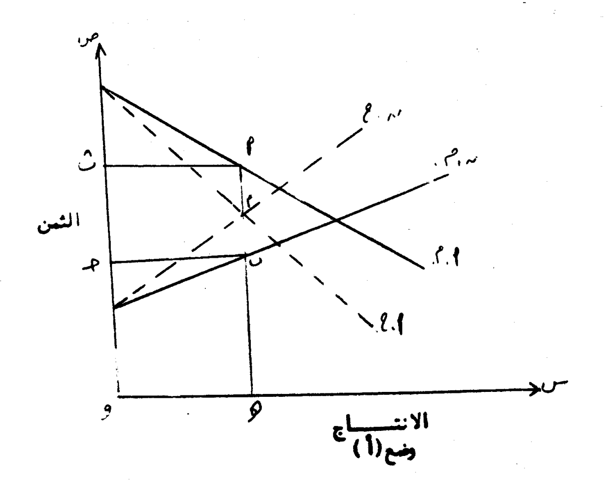
ففيما يتعلق باحتكار البيع ، فلقد أوضحنا فيما سبق ذكـــره ، أن السيطرة تكون للمحتكر ، اما على الثمن الذى يبيع به ، أو الكمية

التى يريد أن يبيعها ، وانه لا يمكنه أن يتحكم فى أن يبيع أى كمية يريد ، بأى سعر يشاء ، فتتوقف كمية الطلب على سلعته عند أى سعر على ظروف الطلب على سلعته ، وهو لا يستطيع أن يؤثر على هذه الظروف .

وكما يحدث فى حالة المنافسة الكاملة ، فان المنتج المحتكر يستمر فى زيادة الانتاج الى أن يجد أن النفقة الحدية مساوية للايراد الحدى ، فاذا عمل على زيادة الانتاج عن ذلك ، فسوف يقل ايراده الحدى ، وتزيد النفقة الحدية عن الايراد الحدى ، بما يؤدى الى انقاص أرباحه ، فلذلك سوف يتوقف عن تغيير حجم الانتاج ، عند النقطة التى يتساوى عندها النفقة الحدية مع الايراد الحدى . وهذا الشرط الخاص بالتوازن يسرى على المحتكر سواء كانت النفقة الحدية للمحتكر متزايدة أو ثابتة أو متناقصة [1] ، كما يتضح من الأوضاع الثلاثة التالية المرسومة بيانيا .

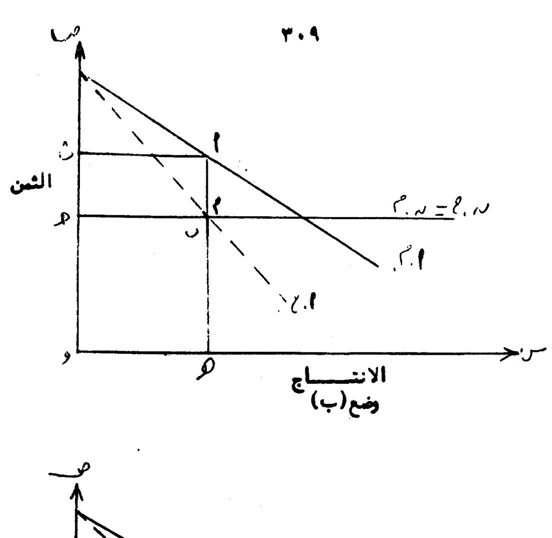
---

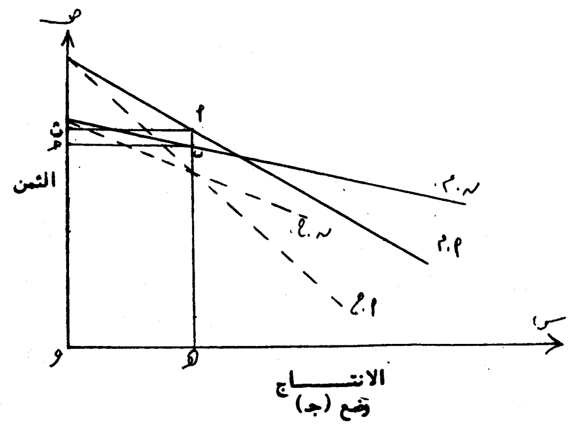
(1) يختلف الوضع فى حالة الاحتكار عن حالة المنافسة الكاملة ، فلا يمكن فى حالة المنافسة الكاملة أن يتم التوازن ، الا اذا كان منحنى النفقة الحدية صاعدا ، بمعنى تزايد النفقة ، اذ أن منحنى الايراد الحدى فى حالة المنافسة الكاملة يكون خطا أفقيا ونقطة أقصى ربح هى النقطة التى يقطع فيها منحنى النفقة الحدية منحنى الايراد الحدى من أسفله . وهذا الوضع لا يحدث الا اذا كان منحنى النفقة الحدية فى حالة المنافسة الكاملة صاعدا على مقربة من نقطة التوازن .
= ←



وضع (أ)

--- أما فى حالة الاحتكار ، فقد يتم التوازن مع تناقص منحنى النفقة الحدية ، لأن استمرار المنشأة فى التوسع بعد نقطة التوازن هذه ، يؤدى الى كبر حجم الانتاج بما يؤثر على ثمن السلعة بالانخفاض ، بقدر قد يفوق أثر التناقص فى النفقة . لذلك يشترط لتوازن المحتكر فى ظروف التكاليف المتناقصة ، أن لا يكون انخفاض منحنى النفقة المتناقصة فى جميع أجزائه أكثر من انخفاض منحنى الايراد الحدى ، والا انعدم التوازن .


الثمن
الانتاج
وضع (ب)


الثمن
الانتاج
وضع (جـ)

ملاحظـــات :

أ ٠ م الايراد المتوسط

أ ٠ ح الايراد الحـدى

ن ٠ م النفقة المتوسطة

ن ٠ ح النفقة الحدية

يتضح فى جميع الأوضاع السابقة ، أنه يتم توازن المحتكر عند تلاقى منحنى الايراد الحدى مع منحنى النفقة الحدية
وبناء على ذلك تتحدد الكمية التى ينتجها المحتكر ، بالقدر و هـ عند الثمن و ث ٠ ويزيد الثمن عن النفقة المتوسطة بالمسافة حـ ث ، بما يجعل الأرباح تتمثل فى المستطيل أ ب حـ ث ، وواضح فى جميـــع الحالات الثلاث السابقة ، أن الثمن فى حالة الاحتكار يكون دائمـــا أكبر من الايراد الحدى ٠ فلكى يزيد المحتكر من انتاجه ، لا بـــد من أن يخفض ثمن السلعة ، ومن ثم فان ايراده الحدى نتيجة انتـــاج وحدة اضافية من السلعة يكون أقل من ثمن بيع هذه الوحدة الاضافية ، بما يطرأ من انخفاض فى ايراده عن بيع الوحدات السابقة من السلعة التى كان يبيعها من قبل بسعر مرتفع ٠ وذلك على خلاف الوضع فـــى حالة المنافسة الكاملة ، حيث لا يترتب على زيادة المنتج لانتاجـــه أى أثر على خفض سعر بيع السلعة ، مما يجعل الايراد الحـــدى يتساوى مع الثمن ٠

ويمكن التعبير عن العلاقة بين الثمن فى حالة الاحتكار وبين الايراد الحدى ، بافتراض أن مرونة الطلب = م ، بالمعادلة التالية :

$$\text{الثمن} = \text{الايراد الحدى} \times \frac{م}{م - ١}$$

فكلما كان الطلب على السلعة التى ينتجها المحتكر مرنا ، كان الايراد الحدى الناتج من الوحدة الاضافية التى يبيعها كبيرا .

ونظرا الى أنه عند نقطة التوازن يحدث أن يتساوى الايراد الحدى مع النفقة الحدية ، فيمكن التعبير عن العلاقة بين الثمن والنفقة الحدية ، كما يلى :

$$\text{الثمن} = \text{النفقة الحدية} \times \frac{م}{م - ١}$$

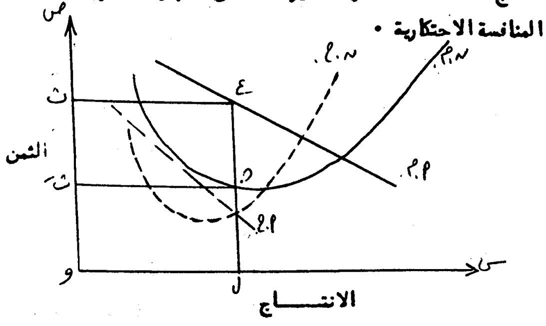
ويتضح من المعادلة ان الثمن فى حالة الاحتكار يكون أكبر من النفقة الحدية ، وكلما كان الطلب على السلعة مرنا ، قل التفاوت بين الثمن والنفقة الحدية ، وكلما كان الطلب على السلعة أقل مرونة ، ازداد ارتفاع الثمن عن النفقة الحدية . فتزيد درجة الاحتكار ، كلما قلت مرونة الطلب على السلعة ، ويصبح الفرق بين الثمن والنفقة الحدية كبير ، ففى حالة المنافسة الكاملة يتساوى الثمن مع النفقة الحدية ، ولكن كلما كان المنتج يتمتع بمركز احتكارى قوى ، كلما زاد الفرق بين الثمن والنفقة الحدية ، فتكون النفقة الحدية أقل

بكثير من الثمن • أما اذا قلت درجة احتكاره ، قل الفرق بين الثمن والنفقة الحدية • ويتوقف الفرق بين الثمن والنفقة الحدية على مرونة الطلب على السلعة ، التى يقوم بانتاجها المحتكر •

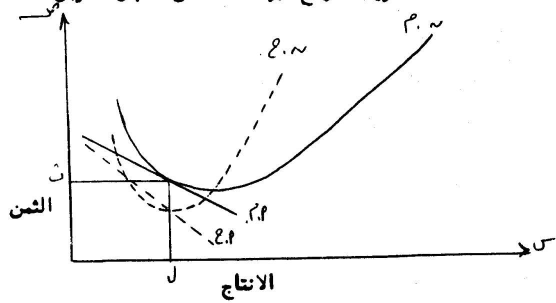
توازن المشروع فى ظل المنافسة الاحتكارية :

يوجد فى هذه الحالة عدد كبير من المنتجين ، الذين يقومون بانتاج سلع متشابهة ، ولكنها ليست متماثلة ، مما يجعل ممكنا أن يؤثر كل منتج على سعر السلعة التى ينتجها ، ولكن قدرته فى ذلك متوقفة على مدى ما يوجد من فوارق بين انتاجه وانتاج غيره من المنتجين • ويتحقق التوازن للمنتج فى هذه السوق ، عند تساوى الايراد الحدى مع النفقة الحدية • فالايراد الحدى يكون هنا أقل من ثمن السلعة ، لأنه من المتعين على المنتج ، اذا أراد أن يزيد من انتاجه ، أن يخفض ثمن السلعة ، وعلى ذلك فان ايراده فى حالة زيادة المبيعات ، يزيد بمقدار أقل مما يحصل عليه من ثمن مقابل الزيادة فى كمية المبيعات ، لأن انخفاض الثمن ، يسرى على جميع الوحدات التى كان يبيعها من قبل زيادة الانتاج • وكما فى حالة الاحتكار ، فان الثمن فى حالة المنافسة الاحتكارية يكون أعلى من النفقة الحدية •

وبتوازن المنتج ، يتساوى الايراد الحدى مع النفقة الحديـــة ، بما يمكنه من تحقيق أرباحا غير عادية أو خسارة فى الأجل القصير علـى حسب الأحوال ، على حين أن هذا الوضع يتغير فى الأجل الطويل ويقتصر المنتج على تحقيق أرباحا عادية ، وذلك لأن وجود الأربـاح غير العاديـة ، سوف يشجع غيره من المنتجين الجدد على دخـــول الصناعة ، ويستمر دخولهم الى أن تزول الأرباح غير العاديـــــة • وكذلك اذا كان المحتكر يحقق خسائر ، فانه فى الأجل الطويـــــل سوف يخرج بعض المنتجين من الصناعة الى أن تصل الصناعة الـى وضع تحقيق أرباح عادية • والرسم البيانى التالى ، يوضح حالـــة المنتج ، عندما يحقق أرباحا غير عادية فى الأجل القصير تحت ظروف المنافسة الاحتكارية •



والرسم البيانى التالى ، يوضح حالة المنتج فى ظروف المنافسة الاحتكارية عند ما تزول الأرباح غير العادية فى الأجل الطويل .



واذا كان التوازن هنا يتفق مع التوازن فى حالة المنافسة الكاملة من حيث عدم وجود أرباح غير عادية ، الا ان التوازن فى حالة المنافسة الاحتكارية يتم عند كمية انتاج أقل من الكمية المنتجة فى حالة المنافسة الكاملة ، وذلك لأن منحنى الايراد المتوسط فى حالة المنافسة الاحتكارية ، لا بد أن يكون خطا مائلا ، وليس خطا مستقيما ، كما هو الحال فى نظام المنافسة الكاملة ، وبالتالى تكون نقطة تماسه مع منحنى النفقة المتوسطة عند نقطة على يسار نقطة التماس فى حالة المنافسة الكاملة ، مما يجعل كمية الانتاج التى يتحقق عندها التوازن أقل مما فى حالة المنافسة الكاملة .

التمييز الاحتكارى :

يحدث التمييز الاحتكارى عند مايكون من الممكن أن يبيع المحتكر سلعة واحدة بأسعار مختلفة الى مشترين مختلفين • ويشترط لقيام التمييز الاحتكارى ، أن تكون مرونة الطلب مختلفة فى الأسواق المختلفة ، التى يبيع فيها المحتكر سلعته • فهنا فقط يمكن للمحتكر أن يحدد لكل سوق الثمن ، الذى يجعله يحصل على أكبر الايرادات منه • فمن مصلحة المحتكر أن يفرض ثمنا منخفضا فى السوق الأكثر مرونة ، وثمنا مرتفعا فى السوق الأقل مرونة • كما يشترط أن لايقوم المشترين بالأسعار المنخفضة، باعادة البيع بالأسعار المرتفعة فى السوق الأعلى ثمنا • وكذلك أن لايكون ممكنا لأفراد السوق الأعلى ثمنا الحصول على السلعة من السوق الأقل ثمنا •

ويمكن أن يتحقق التمييز الاحتكارى فى حالة الخدمات الشخصية المباشرة ، كاختلاف أتعاب الطبيب حسب الحالة المادية للمريض. ويتحقق كذلك فى حالة انفصال الأسواق عن بعضها بفواصل جغرافية أو حواجز جمركية • كما يحدث بأن يتم البيع فى الأسواق المحلية بأسعار مرتفعة ، حيث تتوافر الحماية ، والبيع فى أسواق التصدير بأثمان منخفضة

، حيث تشتد المنافسة . وتسمى هذه السياسة " سياسة الاغـــــراق "
Dumbing . ويحدث كذلك التمييز الاحتكاري في حالات طلـــــب
نفس المشترين لنفس الخدمة لاغراض مختلفة ، مثل حالة فرض أسعـــــار
مختلفة لاستهلاك الكهرباء للاضاءة ، واستهلاك الكهرباء كقوة محركـــة
في المصانع . ويستغل التمييز الاحتكاري في خلق بعض الاختلافــــات
الحقيقية أو الصورية في السلع المنتجة ، خاصة لارضاء رغبة بعض الافراد
في حب الظهور ، واستعدادهم لدفع أثمان مرتفعة للحصول على بعض
السلع ، أو للحصول على نسخ فاخرة من بعض الكتب . وقد يحدث تمييز
اجتهادي في الاسعار من مشترى الى آخر ، نظرا لعدم معرفة كـــل
مشترى بالاسعار التي يشترى بها غيره .

وينتقد البعض التمييز الاحتكاري على أساس كونه مظهرا من مظاهر
قوة الاحتكار وجبروته ، ولانه يفرض على المستهلكين المحليين أسعـــار
مرتفعة عن أسعار البيع في الخارج ، مما يرهق المستهلك الوطني . الا
أن هذا النقد لايقوم على أساس سليم . فالصناعة التي يزاولها المحتكر
تخضع لظاهرة النفقات المتناقصة ، ومن ثم فان اتساع التسويق الـــى
خارج الاسواق المحلية ، يعمل على استغلال الطاقة الانتاجية الثابتة ،
وتوزيع نفقاتها الثابتة على عدد كبير من الوحدات المنتجة من السلعة .
هذا وكما نعلم بأن الانتاج الكبير يعمل على التمتع بوفورات داخليـــة
عديدة ، تنعكس على النفقة المتوسطة بالخفض . ولهذا فان البيع فـــى

الخارج بأثمان مغرقة ، يؤدى الى اتاحة الفرصة للمستهلك المحلــى للحصول على السلعة بأسعار تقل كثيرا عن الأسعار التى كان سيتحملها لو لم تتح الفرصة للمحتكر للاغراق فى الخارج ، وذلك حتى مع كون البيع فى الداخل يتم بأسعار أعلى من مستوى أسعار البيع فى الخارج .وحتى فى الحالات التى تتجه فيها نفقات الانتاج الى الارتفاع ، فان سياسة التمييز الاحتكارى تظل ذات فائدة للاقتصاد الوطنى ، وذلك اذا كان السوق المحلى من الضيق بحيث لا يشجع على قيام المحتكر بانشـــاء الصناعة ، اذا ما انحصر تسويقه واقتصر على السوق المحلية . وهنــا يحقــق انشاء الصناعة ، بحجم كبير يعتمد على التصدير ، العديد من الوفورات الخارجية ، التى تعود على الاقتصاد الوطنى بالعديد مــن الايجابيات .

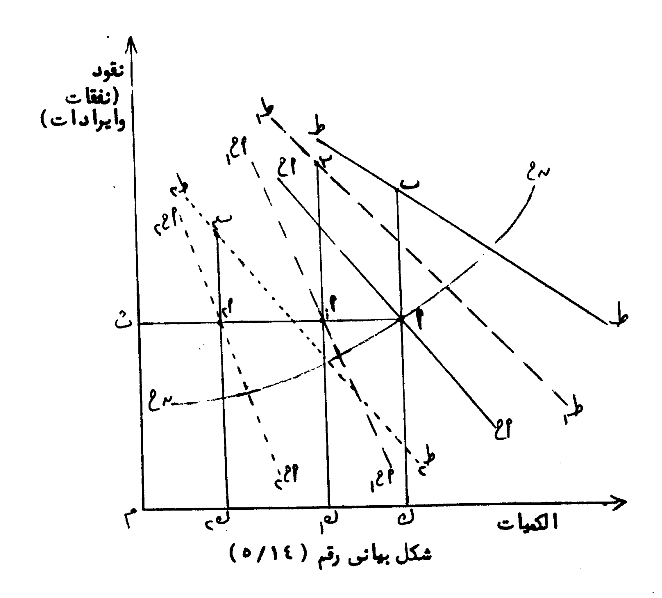
هذا ويترتب عموما على سياسة التمييز الاحتكارى ، انخفــاض مستوى الأسعار عما قد يكون عليه الحال بفرض أسعار موحدة على جميع فئات المستهلكين . فلو فرض أن وضع سعر موحد لنقل مختلف أنــواع البضائع بالسكك الحديدية ، لأنخفضت حركة النقل ، ولأرتفع مستوى أجر النقل على الوحدة المنقولة من مختلف السلع . ولكن خفض تعريفة نقــل القطن والقمح على سبيل المثال ، يؤدى الى استغلال جانب كبير من الطاقة الثابتة لشبكة النقل ، مما يخفف من النفقة التى يتعين أن تواجه بتعريفة نقل السلع الأخرى ، فيصبح ممكنا فرض أجور معتدلة على نقلها . كما تسمح سياسة التمــييز الاحتكارى على اتاحة الخدمة أو السلعــة للطبقــات الفقيرة بأسعار منخفضة ، ويسرى ذلك علـــى سبيـــل

المثال على خدمات العلاج الطبى والمواصلات ، بتخصيص مستويــــات مختلفة للعلاج أو الاقامة فى المستشفيات ، وكذلك درجات متعـــددة للنقل بالمواصلات ، على أن يكون من بينها درجة أو مستوى معين يتاح للفئات العريضة من الشعب بأجور زهيدة . ويبدو هذا واضحا كذلـــك عند طباعة ونشر الكتب فى عدة مستويات ، منها الطبعات الفاخرة ومنها الطبعات الشعبية التى تتناسب مع مستوى دخول فئات كثيرة من الشعب .

ويراعى المحتكر عند اتباعه لسياسة التمييز الاحتكارى أن يعـــادل بين ايراداته الحدية فى جميع الاسواق التى يعمل بها ، وذلك حـــتى يمكن أن يحقق أكبر الارباح الممكنة . فاذا اختلف مايحققه من ايـــراد حدى من سوق الى آخر ، يكون من مصلحته العمل على زيادة مبيعاتـــه فى السوق الذى يحقق فيه ايراد حدى مرتفع ، ونقص مبيعاته فى السـوق الذى يحقق فيه ايراد حدى منخفض ، ويستمر فى عملية النقل هذه حتى يصل الى تعادل الايرادات الحدية فى جميع الاسواق . والمنتج فـــى قيامه بذلك ، يراعى فى نفس الوقت ، العمل على تحقيق التعادل بـــين النفقة الحدية لانتاجه الكلى ، الذى يبيعه فى الاسواق المختلفـــة ، و الايرادات الحدية الكلية التى تتحقق له من البيع فى الاسواق المختلفة .

ويمكن التعرف على كيفية تحقق توازن المحتكر الذى يتبع سياســـة التمييز بين سوقـــين بالمثال الموضح بالرسم البيانى رقم ٥/١٤ ، حيث يظهر لنا منحنى الطلب ط١ ط١ ومنحنى الايراد الحدى أ ح١ الخاص

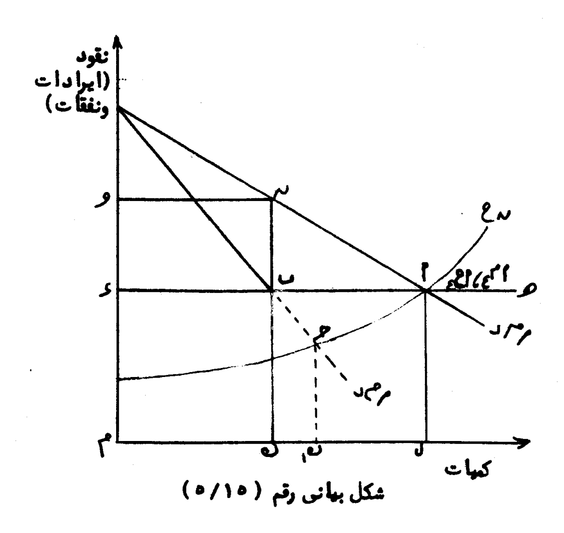
بالسوق الاول ، وكذلك منحنى الطلب ط٢ ط٢ ومنحنى الايراد الحدى م ح٢ الخاص بالسوق الثانى . وبتجميع كميات الطلب فى السوقين عند مختلف الاثمان الممكنة ، نحصل على منحنى الطلب الكلى الذى يواجهه المحتكر ط ط . ويمكن كذلك بنفس الطريقة الحصول على منحنى الايراد الحدى الكلى للسوقين م ح . وبالتعرف على منحنى النفقة الحدية ن ح ، يمكن التوصل الى نقطة التوازن أ ، التى يتقاطع عندها منحنى النفقة الحدية مع منحنى الايراد الحدى الكلى . وبناء على هذه النقطة يتحدد الحجم الكلى لانتاج المحتكر بالقدر م ك ، والثمن بالمبلغ ب ك . وبرسم الخط الافقى أ ث ، يقطع هذا الخط منحنى الايراد الحدى للسوق الثانية م ح٢ فى النقطة أ٢ ، ويقطع كذلك منحنى الايراد الحدى للسوق الاولى م ح١ فى النقطة أ١ . وبناء على ذلك تتحدد كمية الانتاج التى تباع فى السوق الثانية بالقدر م ك٢ ، وبالثمن ك٢ ب٢ . وتتحدد كذلك كمية الانتاج التى تباع فى السوق الاولى بالقدر م ك١ ، وبالثمن ك١ ب١ . ويحقق هذا التوزيع للانتاج على السوقين شرط تعادل كل من الايراد الحدى للسوق الاول ك١ أ١ مع الايراد الحدى للسوق الثانى ك٢ أ٢ ، ومع كذلك الايراد الحدى للسوقين والنفقة الحدية للانتاج ك أ . ومن الواضح أن هناك اختلاف بين الثمن الذى يبيع به المحتكر فى السوق الاول ك١ ب١ ، والثمن الذى يبيع به فى السوق الثانى ك٢ ب٢ ، وهذا هو مايميز حالة التمييز الاحتكارى .



شكل بيانى رقم (٥/١٤)

ونأخذ مثال آخر عن محتكر يبيع سلعته فى سوقين ، أحدهما السوق الداخلى للبلد الذى يوجد فيه المحتكر ، والآخر السوق العالمى ، حيث يتنافس مع غيره من المنتجين من مختلف البلاد . فاذا كان المنتج يتمتع باحتكار البيع فى السوق الداخلى ، فانه يستطيع أن يبيع فيه بأسعار أعلى من التى يمكنه أن يبيع بها فى السوق العالمى .

ونوضح هذه الحالة فى الشكل البيانى رقم ٥/١٥ ، حيث يظهر لنا منحنى الطلب (الايراد المتوسط) للسوق الداخلى م م د ، ومنحنى الايراد الحدى الذى يناظره إ ح د . وكذلك منحنى الايراد المتوسط فى السوق العالمى م م ع ، والايراد الحدى لنفس هذه السوق إ ح ع ، والذى يمثله الخط ك هـ ، وهو فى ذلك يعبر عن حالة مرونة تامة . أما النفقة الحدية فيمثلها المنحنى ن ح .



شكل بيانى رقم (٥/١٥)

ويتحقق توازن المحتكر هنا بتقاطع منحنى النفقة الحدية ن ع بخط الايراد الحدى للسوق العالمى أ ع في النقطة أ ، ويتساوى في نفس الوقت مقدار الايراد الحدى للسوق العالمى أ ل مع مقدار الايراد الحدى للسوق المحلى ب ك . وبذلك يتوزع انتاج المحتكر بين السوقين ، بحيث تكون الكمية م ك بالثمن ن ك من نصيب السوق المحلـــى . والكمية ك ل بالثمن أ ل من نصيب السوق العالمى . ونجد أنـــه ليس من مصلحة المحتكر أن يبيع كمية أكبر من م ك في السوق المحلـى . فاذا فرض واستمر في البيع للسوق المحلى حتى النقطة ك١ (على سبيـــل المثال) ، فان مايحققه من ايراد حدى من جراء بيع الكمية مـــن ك الى ك١ ، سوف يكون أقل مما يمكن أن يحصل عليه بنقل هذه الكميـة وبيعها في السوق العالمى (ح ك١ < أ ل) . ومن ثم فانه مـــن مصلحة المحتكر أن يحول هذه الكمية ك ك١ للبيع في السوق العالمى. وهو يستمر في الانتاج والبيع في السوق العالمى من بعد النقطـــة ك الى أن يصل الى النقطة ل ، حيث يتعادل عند نقطة الانتاج هـذه ، كل من النفقة الحدية والايراد الحدى للسوقين (أ ل ، ب ك) .

ولا يفوتنا أن نشير هنا فـي النهاية ، بأن الاحتكار قد لا يوجد فحسب في جانب العرض ، فهناك كذلك الاحتكار من جانب الطلب ، وهو " احتكار الشراء " . فقد توجد منشأة واحدة تقوم بشراء سلعـة أو خدمة معينة بالكامل . وهنا يقف المشترى من حيث القوة ، كمـــا

يقف البائع فيما بيناه فى حالة احتكار البيع ٠ وقد توجد حالة الاحتكار المتبادل ، حيث يتوفر الاحتكار فى كل من جانبى العرض والطلب ٠ كما قد توجد حالة توفر عدد محدود من المشترين ، فالحياة العملية غنية بمختلف الصور ، التى تتفاوت من حيث درجة المنافسة والاحتكار فى كل من جانبى العرض والطلب ٠



ملحق الفصل الثالث عشر

اتساع نطاق الانتاج والتوطـــــن

أستطعنا أن نعرف أن العلاقة بين الانتاج وما استخدم فـى تحقيقه من عوامل انتاج يخضع لمجموعة من القواعد والقوانين • فزيادة المستخدم من عوامل الانتاج بنسبة معينة ، قد يؤدى الى زيادة مـــا يتحقق من انتاج بنسبة أعلى من نسبة زيادة عوامل الانتاج • فاتســاع نطاق الانتاج هنا يعمل على ظهور ما يسمى بالانتاج الكبير •

وقد يتخذ اتساع نطاق الانتاج شكل اتجاه عوامل الانتـــــاج للتجمع فى مشروع واحد أو عدة مشروعات قليلة ، وهو ما يطلق عليه ظاهرة تركز المشروعات • كما قد يتمثل اتساع نطاق الانتاج علــــى صورة توطن مشروعات صناعة معينة فى اقليم أو بلد معين •

ويترتب عموما على كافة صور اتساع نطاق الانتاج تحقيـــــق العديد من المزايا الاقتصادية التى تنعكس على نفقة الانتـــــاج للوحدة من السلعة بالانخفاض • ويهمنا أن نستعرض هنا هـــذه الصور لاتساع نطاق الانتاج •

الانتـــاج الكبير :

يؤدى اتساع نطاق الانتاج ، باستخدام المزيد من عوامــــل الانتاج ، الى تحقيق ما يسمى بالانتاج الكبير

الذى يقترن بحدوث وفورات داخلية ووفورات خارجية أحيانا •

والمقصود بالانتاج الكبير ، الانتاج على نطاق واسع ، أو بعبارة أخرى الانتاج بطاقة انتاجية كبيرة • فزيادة الطاقة الانتاجية لمشروع صناعة سيارات الركوب من ألف سيارة فى السنة الى ٥٠ ألف سيارة يؤدى الى انخفاض نفقة انتاج السيارة ، وذلك لما يترتب على الانتاج الكبير من وفورات داخلية ، أى اقتصاد داخل المشروع نفسه ، نتيجة لزيادة المستخدم من عوامل الانتاج • فهذا النوع من الوفورات يتحقق للمشروع نفسه كنتيجة لكبر حجمه ، ولا يقتصر الوفر عادة على جانب واحد فقط من أنشطة المشروع ، فهناك الوفورات الفنية والادارية والتجارية والمالية ، وكذلك الوفورات الناجمة عن توزيع المخاطر على أعداد كبيرة (*) •

فتتحقق الوفورات الفنية نتيجة تقسيم العمل واستخدام الآلات الكبيرة المتخصصة • فتقسيم العمليات الانتاجية – كما سبق القول – على عدد كبير من الأفراد ، يتخصص كل واحد منهم فى القيام بجزء منها ، تجعله يكتسب سرعة فى الأداء ، ويوفر وقت الانتقال من عملية الى أخرى ، مما يزيد من انتاجيته ، ويزيد من الانتاج •

---

(١) ارجع الى : أحمد أبو اسماعيل – أصول الاقتصاد – مكتبة النهضة المصرية – القاهرة – ١٩٥٨ – ص ١٦٢ : ١٧٥ •

فالحجم الكبير للانتاج يتيح هذه الفرصة لتقسيم العمل ، واستخدام الآلات الكبيرة التى توجد كمية كبيرة من نفس العمليات تبرر اقتنائها واستغلال طاقتها الانتاجية الكاملة . فيتم توزيع تكلفة شراء هذه الآلات المرتفعة على كمية كبيرة من الانتاج ، فيكون نصيب الوحدة المنتجة من التكلفة صغير ، أقل من تكلفة أداء العملية يدويا أو باستخدام آلات صغيرة . فالآلات الكبيرة تكون ذات حجم أدنى فنى أمثل كبير ، بما لا يسمح للمصانع الصغيرة امكانية استغلالها اقتصاديا . كما أنه ليس ممكنا توفر آلات مثيلة لها ، تقدم نفس خدماتها الانتاجية لحجوم انتاج أقل (خاصية عدم القابلية للانقسام. (Indivisibility

ويختلف الحجم الضرورى لتحقيق الوفورات الفنية بحسب نوع الصناعة ، كما أنه يختلف بالنسبة للأقسام المختلفة فى نفس المصنع . ففى صناعة النسيج مثلا يتماثل تقسيم العمل والمطلوب من الآلات فى كل من المصنع الكبير والصغير ، أما فى صناعة السيارات تظهر ميزة المصنع الكبير فى قسم تجميع أجزاء السيارات ، حيث توجد فرصة لتقسيم العمل والتخصص بين الأفراد . فتحقيق هذا النوع من الوفورات مرتبط بما اذا كانت هناك عمليات قابلة للتقسيم كلما كبر حجم المصنع ، والتى يمكن أن نخصص لكل واحدة منها عاملا معينا .

كما يتيح الانتاج الكبير فرصة لتقسيم العمل والتخصص فيمن يقوم بالأعمال الادارية والتجارية • فيمكن تقسيم العمل الادارى بين أشخاص مختلفين ، يقوم كل منهم بأعمال متجانسة • فيقوم واحد مثلا بأعمال الشراء ، ويقوم آخر بأعمال المحاسبة ، وهكذا • وهنا يمكن الحصول على الشخص المتخصص الذى يصلح لكل وظيفة ، فيوجد كمية من العمل تبرر الاستفادة بكل واحد منهم كامل الوقت ، مما يجعل أجره اقتصاديا بالنسبة لحجم الأعمال التى يقوم بها • فكلما زاد حجم الانتاج لا تظهر الحاجة الى زيادة حجم كل من الأقسام الادارية للمشروع بنفس النسبة ، مما يحقق وفرا فى النفقة الادارية للمشروع • وكذلك قد يبرر زيادة الحجم استخدام بعض المعدات الحديثة فى الادارة مثل الكومبيوتر وخلافه ، وذلك لأن نفقة اقتناء هذه المعدات يتم توزيعها على عدد كبير من الوحدات المنتجة ، مما يجعل نصيب كل منها منخفضا ، ويرفع من مستوى كفاءة الادارة من حيث السرعة والدقة •

ويسمح كذلك الانتاج الكبير بتحقيق العديد من الوفورات التجارية • فشراء كميات كبيرة من مستلزمات الانتاج يتيح فرصة التمتع بخصومات سخية من الموردين ومتعهدى النقل ، والحصول على العديد من الامتيازات الأخرى ، التى لا يمكن أن تتاح للمشروعات الصغيرة • كما يستطيع المشروع الكبير تحقيق وفورات

فى نفقات التوزيع وبيع المنتجات ، بتشغيل ادارة المبيعات التابعة له الى كامل طاقتها الانتاجية ، والاستعانة بالخبراء المتخصصين فى البيع ، والاستعانة بأحدث فنون الشراء والبيع .

ويستطيع المشروع الكبير التمتع بوفورات فى مجال التمويل ، فاسم المشروع لدى جمهور المستثمرين يكون معروفا ، ويمكن التحقق من مركزه المالى بسهولة ، مما يمكنه من الاقتراض بيسر عندما تدعوه الحاجة الى ذلك . ويستطيع كذلك زيادة رأسماله بالاكتتاب العام ، اذا استلزم الأمر ذلك .

ويمكن للمشروع الكبير أن يحقق وفورات فى مجال آخر ، وهو الامكانية الأكبر لتحمل المخاطر . فكلما كبر حجم المشروع وتعددت عملياته فى نواحى مختلفة ، كلما أمكن تضييق نطاق الأخطار . فمع كبر حجم المنشأة يقل تأثير الحالات الفردية على أعماله ، وتكون أعماله أكثر استقرارا . فتنوع الانتاج وتعدد الأسواق ، وتباين مصادر الحصول على المواد الخام ، لا تعرض النشاط الكلى للمشروع للانهيار ، نتيجة لتعرض نوع معين من الانتاج للكساد ، أو لتعطل وسيلة الاتصال بأحد الأسواق ، أو تعذر الحصول على مستلزمات الانتاج من أحد الموردين .

هذا فيما يتعلق بمختلف أنواع الوفورات الداخلية ، التي تعود على المشروع بالخير ، نتيجة لانتاجه الكبير . وبجانب هذه الوفورات الداخلية يوجد نوع آخر من الوفورات ، يشترك فيها عدة مشروعات عندما يكبر حجم الانتاج في أي صناعة من الصناعات أو في مجموعة من الصناعات . هذه هي الوفورات الخارجية التي ترجع الى التوسع في الصناعة ، وتتمثل في ثلاثة أنواع من الوفورات : وفورات التركز ، ووفورات المعرفة ووفورات الانحلال .

فتظهر وفورات التركز في حالة توطن بعض المشروعات الى جوار بعضها في منطقة معينة . فتستفيد كافة هذه المشروعات من ذلك الجوار ، حيث يحفز هذا التركز على تحسين مواصلات المنطقة ، سواء بفعل الهيئات البلدية أو المشروعات الخاصة . كما تصبح المنطقة منطقة جذب للكثير من العمال المهرة المتخصصين في الصناعات المتوفرة فيها . وقد تشترك المشروعات القائمة في المنطقة أو الهيئات البلدية على تنمية الخبرة الفنية لعمال المنطقة ، بانشاء المدارس الفنية اللازمة للصناعات الموجودة بها .

فتركز الصناعة في منطقة معينة يخلق الجو الصناعي والتجاري الملائم لاقامة بعض الصناعات المغذية أو المستفيدة في نفس المنطقة ، وكذلك يؤدي الى انشاء فروع للبنوك ، ويحسن مختلف المرافق المالية والتجارية اللازمة لتسهيل الحصول على مستلزمات الانتاج ،

وتصريف الانتاج . فقد يقوم الموردون بانشاء فروع لهم فى تلك المنطقة ، مما يسهل الاتصال بهم ، ويمكن من سرعة تلبية الطلبات ، وتوفير تكاليف ارسال مندوبين أو خلافه للتعاقد على المستلزمات المطلوبة . كما أن ارتفاع درجة النشاط الصناعى بالمنطقة ، يؤدى الى زيادة عدد سكانها ، مما يوفر من وسائل الترفيه والتسلية ، مثل النوادى ودور السينما وغير ذلك ، فيخفف من اعباء أرباب الأعمال فى العمل على الترويح عن عمالهم .

أما بخصوص وفورات المعرفة ، نجد أن الصناعات الحديثة فى حاجة مستمرة لاجراء البحوث والتجارب ، لتحسين طرق الانتاج وتطوير المنتجات . ويتطلب عادة اجراء هذه البحوث مبالغ كبيرة . وكلما كبرت الصناعة ، كلما أمكن لعدد كبير من المشروعات الاشتراك فى اقامة وتحمل أعباء مراكز البحث المتخصصة ، والاستفادة بخدماتها ، وما يمكن أن تنشره من مجلات علمية فى مجال تخصصها ، مما يعمل على تقدم الصناعة ، وتقوية مركزها التنافسى ، خاصة فى مجال التصدير .

وأخيرا نجد فيما يتعلق بوفورات الانحلال أن بعض الصناعات تتطلب اجراء عملية معينة لاتمام صنع السلعة . ويلزم لهذه العملية استخدام آلات مرتفعة الثمن ، ذات طاقة انتاجية كبيرة ، لا يستطيع اقتنائها غير المشروعات الصناعية الكبيرة جدا ، التى

يمكنها استغلال كامل طاقة هذه الآلات الكبيرة . وهنا نجـــد أن كبر الصناعة يمكن بعض المشروعات من التخصص فى أداء تلك العملية ، وتقديم خدماتها لكافة المشروعات التى لا تستطيع اقتناء ما يلزم مـن آلات كبيرة .

هذا النوع من المشروعات المتخصصة فى أداء احدى العمليات اللازمة لصناعة معينة واضح فى بعض الصناعات . فتعتمد صناعـــة النسيج على منشآت الطباعة المتخصصة فى انجاز عملية طباعـــة المنسوجات . وتعتمد صناعة الأثاث الخشبى ــ التى تتمثل فـــى منشآت صغيرة الحجم ــ على منشآت " المنشار الآلى " فى انجـاز عمليات قطع واعداد الأخشاب آليا ، وهكذا نجد أن هناك أمثلـــة عديدة لوفورات الانحلال .

هذا فيما يتعلق بما يترتب على الانتاج الكبير من وفـــورات داخلية وخارجية ، تجعل اتساع نطاق انتاج المشروع أمرا مرغوبا فيه . فكلما زادت الطاقة الانتاجية للمشروع ، كلما حقق مزايا أكبر نتيجـة لهذه الزيادة . ويستمر الأمر على ذلك لحين الوصول الى حـــد معين ، يكون فيه حجم المشروع من الكبر ، بحيث أنه اذا تعـدى هذا الحجم تبتدئ مساوئ كبر الحجم فى التغلب على ما يترتب على تزايد الحجم من مزايا . فيصعب احكام الرقابة والسيطـــرة

بمعرفة الادارة العليا للمشروع على كافة العمليات ، ويزيد الضيـــاع ، وتكثر السرقات والاسراف ، ويزداد التسيب .

تركـــز المشروعات :

قد يأخذ تركز المشروعات صورة تجمع عدة مشروعات فى تنظـــيم انتاجى أو ادارى واحد ، بهدف تحقيق وفورات الانتاج الكبير ، أو الوصول الى مركز احتكارى . وقد يأخذ التركز صورة التنسيق بيـــن أنشطة عدة مشروعات بهدف تجنب المنافسة فيما بينها ، وتحقيـــق أكبر قدر ممكن من الأرباح .

ويمكن التعرف على الصور التالية لتركز المشروعات (*) :

(١) استخدام المزيد من عناصر الانتاج فى مشروع معين فى موقـــع واحد أو فى عدة مواقع ، بانشاء بعض الفروع لخدمة العديـــد من المناطق .

(٢) الترست The Voting Trust وهو نوع من أشكـــال الاتحاد بين المشروعات المتنافسة ، والذى يفترض دوامـــه ،

(*) ارجع الى كل من : أحمد أبو اسماعيل ـ المرجع السابق الاشارة اليه ـ ص ١٧٦ : ١٨٧ ، وجدى محمود ، مبادئ الاقتصاد ، ٢٦٧ ـ ٢٧٣ .

وبمقتضاه يكون للأوصياء Trustees كامل السلطة في توجيه جميع المشروعات محل الاتحاد .

وقد انتشر هذا الشكل من أشكال التركز في الولايات المتحدة الأمريكية الى أن قررت المحكمة العليا في الولايات المتحدة بطلانه في سنة ١٨٩٢ ، فأصبح غير قانوني ، وان كانت لم تنقض فترته ، وأصبحت تظهر في الشكلين التاليين .

(٣) الشركات القابضة Holding Companies قد يتم هذا النوع باتفاق مجموعة من الشركات على أن تبيع كل منها كل أسهمها أو معظمها الى شركة معينة يطلق عليها مسمى الشركة القابضة . ويتسلم مساهمو كل شركة من هذه الشركات بدلا من أسهمهم اسهما من أسهم الشركة القابضة . أو قد تقوم الشركة القابضة بشراء أو الاكتتاب في معظم أسهم بعض الشركات الأخرى المستقلة .

وعلى ذلك نجد أن كل شركة من الشركات التابعة أو المنضمة تكون مستقلة فى وجودها ، ولكنها تابعة لما تضعه الشركة القابضة من سياسة عامة تحقق مصلحة الشركة القابضة أو بعبارة أخرى مصلحة جميع الشركات مجتمعة . ويوجد هذا النوع من الشركات بكثرة فى كل من الصناعة الأمريكية والانجليزية .

(٤) الاندماج التام Consolidations or Mergers , والذى بمقتضاه يندمج مشروعين أو أكثر معا ويكونوا مشروعا واحدا . فهنا تفقد كل المشروعات المندمجة استقلالها وتكون مشروعا جديدا يجمعها معا .

(٥) اتفاق المشروعات على تنظيم مصالحها المشتركة لتجنب المنافسة فيما بينها . وقد يكون الاتفاق ضمنيا غير مكتوب Gentelmen's Agreement ولا يشترط لحدوث هذا الاتفاق اجتماع المنتجون معا ، فقد يروا أن من مصلحتهم ألا يتنافسوا فى تخفيض الأسعار التى ظلت سائدة مدة طويلة من الزمن .

وقد يكون الاتفاق صريحا ويسمى بالكارتل ، وهو ما يعقد بين عدد من المشروعات التى تعمل فى نشاط واحد ، بهدف الحد من المنافسة فيما بينها ، مع احتفاظ كل منها باستقلالها ، فيما عدا ما أتفق على تنظيمه • فاتفاق الكارتل لا يحول المشروعات المنضمة اليه الى مشروع واحد ، بل يظل كل مشروع منها يتمتع بكامل استقلاله فى كافة النواحى ، الا الناحية المتفق على التنظيم بخصوصها فقط ، والتى قد تكون واحدة أو أكثر مما يلى :

- تحديد الحد الأدنى لثمن بيع السلعة ، بحيث لا يحق لأى من المشروعات محل الاتفاق البيع بأقل منه •
- تحديد الحجم الكلى للانتاج ، وتوزيعه فى شكل حصص على المشروعات المكونة للكارتل ، بحيث لا يحق لأى مشروع انتاج كمية تزيد عن الحصة المحددة له • وغالبا ما يتم تحديد حجم كل حصة بالاسترشاد بحجم انتاج كل مشروع خلال فترة سابقة على الاتفاق •
- توزيع الأسواق سواء المحلية أو الخارجية بين المشروعات المكونة للكارتل ، بحيث لا يحق لأى مشروع منافسة المشروعات الأخرى فى الأسواق المحددة لها •

- توزيع الأرباح ، فيتفق على تحديد نفقة الانتاج والثمن الأدنى للبيع ، على أن يتم توريد الفرق بينهما الى الهيئة العليا للكارتل ، التى تقوم باعادة توزيع الأرباح على المشروعات وفقا للنسب المتفق عليها .

- اسناد مهمة التسويق الى الهيئة العليا للكارتل ، التى تتسلم الحصص المتفق عليها من المشروعات المكونة للكارتل بالثمن المحدد ، وتتولى هى البيع بثمن أعلى ، ثم تقوم بتوزيع الأرباح بنسبة حصة كل عضو ، بعد خصم نفقات التسويق .

ومن الواضح أن اتفاق الكارتل قد ينطوى عن انشاء هيئة عليها تشرف على تنفيذ الاتفاق ، وقد لا يستدعى ذلك . ويتطلب نجاح الكارتل توفر روح التعاون والاخلاص بين المشروعات على تنفيذ الاتفاق ، لأنه بخروج احدى المشروعات عما أتفق عليه ، واستمرار بقية المشروعات على التزامها بالاتفاق ، يحقق مكاسب مادية كبيرة للمشروع غير الملتزم ، فيمكنه بيع كمية أكبر بنفس السعر ، أو بسعر أقل قليلا ، فيجنى من جراء ذلك أرباحا وفيرة ، ويضر فى نفس الوقت بمصالح المشروعات الملتزمة .

ويكون الكارتل أكثر نجاحا اذا وجد بين عدد قليل من المشروعات ، المتقاربة من حيث الكفاءة الانتاجية ، ومن حيث

التجانس فى منتجاتها . فهو أكثر نجاحا فى حالة المواد نصف المصنعة والمواد الأولية .

تكامل المشروعات :

قد يصاحب بعض صور تركز المشروعات حدوث ما يعرف بالتكامل بين المشروعات . والتكامل قد يكون رأسى أو أفقى أو يجمع بين الرأسى والأفقى .

ويكون التكامل الرأسى Vertical Integration بامتداد العمليات الانتاجية للمشروع الى الأمام واشتمالها على عمليات انتاجية لاحقة ، أو امتدادها الى الخلف واشتمالها على عمليات انتاجية سابقة . كأن يمتد نشاط مشروع النسيج الى الأمام ويضيف عمليات الطباعة ، ويمتد الى الخلف ويضيف عمليات الغزل . وقد يمتد أكثر الى الأمام ويمتلك منافذ توزيع انتاجه ، ويمتد أكثر الى الخلف ويمتلك عمليات حلج وكبس القطن . وقد يصل الى أكثر من ذلك بتملك المزارع التى تزرع القطن .

وبالتكامل الرأسى يمكن للمشروع ضمان الحصول على مستلزمات انتاجه الرئيسية ، ويمكنه ضمان تسويق انتاجه الى ما يليها من مرحلة دون التعرض لمنافسة الغير .

ويقصد بالتكامل الأفقى Horizontal Integration تنوع نشاط المشروع بحيث يقوم بانتاج سلعا أخرى ، باستخدام نفس المادة الخام التى يستعملها فى انتاج سلعته الأصلية ، أو باستخدام نفس العمليات الانتاجية أو الآلات التى يستخدمها فى انتاجه الأصلى . ومثال ذلك المشروع الذى ينتج الثلاجات الكهربائية فيضيف اليها انتاج الغسالات الكهربائية وأفران البوتاجاز باستخدام نفس خام الصاج والعديد من العمليات والآلات المشتركة .

التوطـــــن :

يهمنا أن نتعرف على ما يحكم توطن المشروعات فى مواقع معينة من اعتبارات . فقرار التوطن يتأثر بالعديد من العوامل ، التى يخضع بعضها للقياس الكمى ، ويصعب قياس البعض الآخر . ونكتفى هنا ببيان العوامل الاقتصادية المؤثرة على قرار التوطن من وجهة نظر المستثمر الفرد ، أى الذى يسعى من وراء اختياره لمكان اقامة مشروعه الى تحقيق أكبر قدر مستطاع من الأرباح . فنركز هنا على بيان أثر كل من تكاليف النقل وتكاليف التشغيل على قرار التوطن (*).

(*) يمكن تقسيم العوامل المؤثرة على توطن المشروع الى خمسة عوامل وهى : تكاليف النقل ، تكاليف التشغيل ، الاعتبارات القومية والاجتماعية ، الاعتبارات المتعلقة بالسياسات المختلفة للتصنيع ، وعنصر الزمن والاعتبارات التاريخية .

===

(١) تكاليف النقل : يهتم المنتج عادة عند اختياره لموطن مزاولة نشاطه الانتاجى بتكاليف النقل Transfer Costs فيحاول خفض هذه التكلفة الى أقل ما يمكن • وتتكون تكاليف النقل من تكلفة نقل الخامات Procurement Cost من مصادرها الى موقع الانتاج ، وتكاليف توزيع المنتجات الى الأسواق التى تباع فيها Distribution Cost. وما يهم المنتج هو تحقيق أقل قدر ممكن من مجموع هذه التكلفة •

وتتميز تكاليف النقل ببعض الخصائص ، التى تؤثر على مقدارها وهى :

- من الطبيعى أن تزيد تكلفة النقل بزيادة المسافة المقطوعة ، الا أنه ليس من الدقة القول بأنها تزيد بنفس نسبة زيادة المسافة • فمن ناحية توجد تكاليف الشحن والتفريغ Terminal Costs . فيتم شحن البضاعة مرة عند نقطة بداية نقلها ، ثم تفريغها مرة واحدة عن نهاية مسافة النقل • وهذا يعنى أن هذه التكلفة لا تتغير مع تغير

*** ارجع الى دراسة كاتب هذه السطور عن " العوامل المؤثرة على التوطن الصناعى " ، مذكرة داخلية رقم ٣٧٧ ، معهد التخطيط القومى ، يونيو ١٩٧٤ •

المسافة المنقول عبرها البضاعة ، فهى ثابتة بغض النظر عن قصر أو طول مسافة النقل .

ومن ناحية أخرى نجد أن معدل تكلفة النقل (طن / كيلومتر) يتناقص تدريجيا مع زيادة طول المسافة المنقول عبرها البضاعة . فنفقة نقل واحد طن من البضاعة لمسافة الكيلومتر الأول أعلى من نفقة نقله لمسافة الكيلومتر الثانى ، وتقل عن ذلك نفقة نقله لمسافة الكيلومتر الثالث ، وهكذا . ويرجع ذلك الى وجود التكاليف الثابتة للنقل ، التى لا تتغير مع تغير طول مسافة النقل . وتنطبق هذه الظاهرة على جميع وسائل النقل وتظهر بصورة أوضح كلما زادت التكاليف الاستثمارية الثابتة لوسيلة النقل . وبالتالى يفضل استعمال وسائل النقل ذات التكلفة الاستثمارية الثابتة الاعلى للنقليات الى مسافات بعيدة ، ويفضل استعمال وسائل النقل ذات التكاليف الثابتة المنخفضة للنقليات الى مسافات قريبة . ولهذا السبب نجد أن النقل المائى مفضلا للمسافات الطويلة جدا ، والنقل بعربات السكك الحديدية مفضلا للمسافات الأقل طولا ، والنقل بعربات النقل البرى (اللوارى) مفضلا للمسافات القصيرة .

- يقل معدل تكلفة النقل (طن / كيلومتر) فى الاتجاه الذى تقل عليه حركة النقل Lighter traffic flow • ففى حالة وجود نقليات على كلا اتجاهى طريق معين ، وبحيث أنها تكون أقل فى اتجاه معين بالنسبة للاتجاه الآخر ، يصبح معدل تكلفة النقل (طن / كيلومتر) أقل على الاتجاه التى تقل عليه حركة النقل بالمقارنة بالاتجاه الآخر • ويرجع السبب فى ذلك الى صغر الفرق فى التكلفة بين تكلفة سير وسيلة النقل وهى محملة عن تكلفة سيرها وهى فارغة ، ففى طريق عودة وسيلة النقل يمكنها قبول نقل أى شئ ، طالما تحصل على مقابل يزيد عن هذا الفرق فى التكلفة •

- علاوة على ما سبق يؤدى كبر الشحنة المنقولة الى خفض معدل تكلفة وحدة النقل (طن / كيلومتر) ، وذلك لما يترتب عليه من استغلال أكبر للطاقة القصوى لوسيلة النقل ، وبالتالى توزيع نفقاتها على كمية من الأطنان أكبر • أو لامكانية استخدام وسائل نقل ذات سعات نقل أكبر ، بما يقترن بها من وفورات الحجم الكبير •

ويلاحظ ارتفاع معدل تكلفة وحدة النقل للشحنات ذات الحجم الكبير بالنسبة لوزنها Bulky goods ، وانخفاض معدل تكلفة وحدة النقل للشحنات ذات الحجم الصغير بالنسبة لوزنها Compact goods •

- ومن العوامل الأخرى التي تؤثر على معدل تكلفة النقل مدى سرعة تعرض السلعة للتلف ، وحاجتها الى تغليف أو استعدادات معينة للنقل .

بعد أن تعرفنا على بعض الخصائص المتعلقة بتكلفة النقل ، يهمنا أن نبين أثرها على تحديد توطن المشروع ، بحيث يقل ما يتحمله من تكلفة في هذا الشأن الى أقل ما يمكن . ويتم ذلك بخفض تكلفة نقل مستلزمات الانتاج ، بالتحرك الى أفضل مكان يقترب من هذه المواد ، وكذلك بخفض تكلفة التوزيع ، بالتحرك الى أحسن مكان يقترب من الأسواق . وفي الغالب نجد أن هناك تعارض بين خفض تكلفة نقل المستلزمات وخفض تكلفة التوزيع ، فكل منها يقود الى التوطن في مكان مختلف . لذلك نجد أنه على المنتج أن يراعي الموازنة بين المزايا النسبية لكل منها ، بحيث يختار الموقع الذي يحقق عنده أقل نفقة للنقل .

فهناك صناعات يفضل اقامتها بالقرب من مصادر الخامات التي تستخدمها Orientation to materials وهي الصناعات التي يترتب على عملياتها الانتاجية فقد نسبة كبيرة من وزن خاماتها ، أو التي تستخدم كميات كبيرة من الوقود . ويبدو هذا واضحا بالنسبة لصناعة الحديد والصلب التي تعتمد على خام الحديد والفحم . وينطبق المثل على صناعة حلج القطن ، وان كان لا يترتب على عملية الحلج نقص يذكر في وزن القطن ، ولكن يكون في الامكان بعد فصل

القطن عن البذر ، نقل كل منهما مستقلا عن الآخر ، وكبس القطن ، فتقل تعريفة نقله (معدل تكلفة الطن / كيلومتر) عن تعريفة نقل القطن الخام • وعموما تتضح أفضلية الاقتراب من مصادر الخامات فيما يتعلق بالصناعات التى تقوم بالمراحل الأولى من العمليات التصنيعية •

وهناك صناعات يفضل اقامتها بالقرب من أسواقها Orientation to markets ، اما بسبب زيادة الوزن نتيجة العمليات الانتاجية weight gain ، مثل حالة صناعة المياه الغازية ، واما بسبب ارتفاع تكلفة نقل طن / كيلومتر المنتجات بالمقارنة بالخامات ، لتنوع المنتجات الى أنواع وحجوم متعددة ، أو لحاجتها للف وطلبها بكميات صغيرة ، أو للحاجة الى خدمة المستهلك بسرعة • ونجد ذلك فى صناعات العمليات التصنيعية النهائية أو الوسيطة •

وقد تتمثل أقل تكلفة نقل ، وبالتالى أفضل موقع للمشروع ، عند نقط التقاء وسائل المواصلات ، حيث يتم تفريغ واعادة شحن البضائع من وسيلة مواصلات الى وسيلة أخرى ، ويكون ذلك عند رؤوس خطوط السكك الحديدية وعند الموانى ، حيث يتم استيراد مستلزمات الانتاج من الخارج ، أو تصدير المنتجات الى خارج البلاد • ويبدو هذا واضحا فى حالة ارتفاع تكاليف التفريغ واعادة الشحن مثل حالة مطاحن الغلال •

وباستخدام الصناعة أو النشاط لأكثر من مادة خام هامة واحدة، يختلف موقع مصادرها ، أو عندما يتم توزيع المنتجات على أكثر من سوق واحدة ، نجد أن قوى التوطن تعتمد على شكل شبكة طرق المواصلات configuration of transfer routes والتوزيع الجغرافى لمصادر المواد الخام ، وأماكن الالتقاء ، والأسواق على امتداد هذه الطرق . فقد توجد أحد القوى الجاذبة (مقاسة بتكلفة النقل الحدية طن / كيلومتر) أكبر من مجموع كل القوى الأخرى (مقاسة بنفس المقياس) ، فيكون التوطن المفضل (وهو الذى يتحقق عنده أقل مجموع لتكلفة النقل) عند هذه القوة الجاذبة التى قد تتمثل فى احدى مصادر المواد الخام أو عند الأسواق . وقد يكون الجذب نحو مناطق توفر العمال فى حالة الصناعات التى تحتاج الى أيدى عاملة كثيرة . وقد يكون الجذب نحو مناطق توفر الطاقة الرخيصة Power - oriented ، كما فى حالة صناعة الألومنيوم التى تحتاج الى كميات هائلة من الطاقة . هذا وقد تكون مناطق توفر وسائل الحياة الحديثة (علاوة على ما يتوفر فيها من وسائل جذب أخرى) جاذبة للانشطة التى تتطلب اجراء أبحاث نظرا لتوفر الخبراء والعلماء بهذه المناطق .

وجدير بنا أن نذكر بما سبق ذكره عن الانخفاض النسبى لمعدل تكلفة النقل (طن / كيلومتر) للمسافات الطويلة ، فان ذلك

يدفع الى تفضيل الاقلال من عدد النقليات ، حتى وان ترتب على ذلك بعض الزيادة فى عدد الطن / كيلومتر اللازم لوحـــدة الطن من الانتاج • وبدون شك فان ذلك يشجع على التوطـــن عند مصادر الخامات أو مراكز الاسواق عن التوطن عند الأماكـن الوسيطة بينهم • ولكن من ناحية أخرى ، قد تتغلب النقـــط الوسيطة على هذا العيب ، اذا ما اقترنت بالتفريغ واعـــادة الشحن ، أو اذا أدت الى وفر كبير فى مجموع الطن / كيلومتر من النقل اللازم لوحدة الانتاج ، كما هو الحال عند الحاجـــة الى العديد من المواد أو الاسواق مع اتخاذ الطرق بين مصادر الخامات والأسواق أشكالا دائرية •

(٢) تكاليف التشغيل : كما تتغير تكاليف النقل من مكان الى آخر تتغير كذلك تكاليف التشغيل Processing Costs مـــن منطقة الى أخرى ، ومن ثم فانه مع سعى المشروع الى اختيـــار التوطن الذى يحقق أقصى ربح ممكن ، لا بد أن يراعى كذلـــك تكاليف التشغيل •

والمقصود بتكاليف التشغيل ، هو الفرق بين تكلفة المواد (شاملة الوقود والطاقة المشتراة) وقيمة الانتاج النهائى عـــند موقع الانتاج مع استبعاد صافى الارباح • ومن المفهوم أنه قـــد تم دراسة الاختلاف فى تكلفة المواد ، تحت موضوع تكاليف النقل ،

رأصبح يهمنا الآن دراسة الاختلاف من مكان الى آخر فى باقى عناصر التكلفة وهى تشمل الاهلاك ، والصيانة ، والأجور ، والفوائد ، والايجارات والضرائب • وتدفع عناصر التكاليف هذه مقابل الحصول على المعدات العمل والادارة ، الأرض والخدمات الحكومية •

وفى اختيار الموقع ، تختلف الأهمية النسبية لكل من تكاليف النقل وتكاليف التشغيل ، تبعا لاختلاف الصناعة ، فتأثير الموقع على تكاليف النقل قد يكون ضئيلا جدا فى بعض الصناعات بالمقارنة بتكاليف التشغيل ، وهنا تكون لتكاليف التشغيل الأهمية الأكبر فى تحديد التوطن المناسب • وهذا واضح بالنسبة للصناعات التى تستخدم مواد مرتفعة القيمة بالمقارنة بوزنها أو حجمها Compact Materials فى انتاج سلع ذات قيمة مرتفعة بالنسبة لوزنها أو حجمها Compact products ، وتكون العمليات الانتاجية فى هذه الصناعات أكثر تعقيدا ، مثل حالة صناعات الآلات الحاسبة ، الساعات وغير ذلك من السلع الخفيفة المثيلة • فهنا يكون للسعى وراء مزايا التشغيل الوزن الأكبر فى اختيار التوطن المناسب •

ويرجع الاختلاف من مكان الى آخر فيما يدفعه المنتج من مقابل فى سبيل الحصول على كل عامل من عوامل الانتاج — الى صعوبة أو تكلفة نقل تلك العوامل من الأماكن التى تتوفر فيها الى الأماكن التى تندر بها • وكلما صعبت قابلية نقل عامل الانتاج كلما زاد التفاوت

فى تكلفته من مكان الى آخر . فوحدات الأرض والعمل ورأس المال
ليست بالتمام حرة التنقل مكانيا ، وليست قابلة كلية للانقسام
وعلى ذلك Imperfectly Mobile and Imperfectly divisible
يتفاوت بدرجة كبيرة جدا ما يدفع مقابل الأرض من مكان الى آخر ،
بسبب استحالة النقل من جهة ، وبسبب الاختلاف فى الصفات
الطبيعية للموقع من جهة أخرى. أما المقابل الذى يدفع للعمل فهو
أقل تفاوتا ، بسبب السهولة النسبية لانتقال العمل بالمقارنة بالأرض
التى لا تنقل . لذلك فانه للتعرف على أسعار عوامل الانتاج بالأماكن
المختلفة ضرورة وأهمية ، لتحديد الأفضلية النسبية للتوطن عند الاماكن
المختلفة الممكنة للتشغيل .

فتحدد تكلفة الأرض ممثلة فيما يدفع من ثمن أو ايجار
الاستخدامات الاقتصادية البديلة للأرض ، وتمكن من التعرف على أى
الأنشطة الصناعية المنجذبة للسوق التى يفضل أن تحتل أقرب
الأماكن من الأسواق ، وبأى ترتيب تستطيع الاستعمالات الأخرى أن
ترتب بزيادة المسافة بعدا عن السوق .

ويكشف تحليل تكلفة العمل عن ميزة المراكز الحضرية الكبيرة فى
توفير المهارات المختلفة من الأيدى العاملة والكفاءات الادارية ،
وان كان الامر يختلف على حسب نوع الصناعة وحجم المنشأة . وقد
يكون لتوفر الأيدى العاملة الرخيصة أثر كبير فى جذب بعض

الأنسلة الى المناطق الريفية ، الا أنه يلاحظ أن تكلفة العمل لا تتمثل في مستوى الأجور فقط ، بل ان الكفاءة العامل وعاداته وانضباطه لأنظمة العمل بالمصانع أثر كذلك على التكلفة ٠

كما وأن لاختلاف في الاعتبارات الطبيعية بين الأقاليم المختلفة أثر على تكاليف التشغيل أيضا ، بالاضافة الى أثرها على تكاليف النقل ، فالمناخ يؤثر على العامل الانساني والمباني والآلات ٠ ولتوفر المياه وامكانيات الصرف أثر حاسم على توطن بعض الصناعات (لأثرها على التكلفة) ، علاوة على ما للسطح من أثر على التكاليف ٠

وللوفورات الخارجية واقتصاديات التركز أثر هام على توطن الصناعات بالمراكز الصناعية والحضرية الهامة ، فتنعكس تلك الوفورات والاقتصاديات على تكاليف التشغيل مشجعة التمركز الصناعي ٠

ومن المهم أن نوضح كذلك ، ان تكاليف التشغيل تتأثر ببعض الاعتبارات الأخرى ، التي يجب أن تؤخذ في الاعتبار عند اتخاذ قرار التوطن ٠ ففي كثير من الصناعات توجد امكانية تغيير النسب المستخدمة من عوامل الانتاج المختلفة Varying the combination of factors فهذه الامكانية تساعد على مرونة الاختيار بين عدة بدائل مختلفة للتوطن ، وبحيث يمكن تحقيق أقل تكاليف تشغيل بزيادة نسب استخدام عوامل الانتاج ذات التكلفة المنخفضة على حساب عوامل الانتاج المرتفعة التكلفة بالمكان المختار لتوطن المنشأة ٠

علاوة على ذلك قد توجد امكانية الاستخدام المكثف Fuller Utilization لعوامل الانتاج المكلفة (المرتفعة التكلفة) فى بعض الأماكن حتى يمكن الخفض من تكاليف التشغيل ، ومثال ذلك ايجارات الأراضى المرتفعة عند بعض المواقع .

كما أن لحجم الانتاج والمنشأة أثر على تكاليف الانتـــاج ، بسبب اقتصاديات الانتاج الكبير التى تعمل على خفض تكلفة الوحدة من المنتجات ، الا أنه بزيادة حجم المنشأة فوق مستوى معـين ، قد ترتفع تكلفة الادارة ، متمثلة فى الرقابة على منشأة كبيرة ، مـن ناحية ، وقد يستلزم الأمر توزيع المنتجات على مساحة أوسع ، مما يزيد من تكاليف النقل ، من ناحية أخرى . لذلك اذا ترتب على تركـز نشاط المنشأة عند موقع واحد ، ارتفاع فى تكاليف النقـل يفـوق مزايا الانتاج الكبير ، يكون من المفضل انشاء أكثر من فرع فى عـدة أماكن مختلفة .

كل هذه اعتبارات تؤثر على تكاليف التشغيل ، عند الأماكـن البديلة لتوطن المنشأة ، لا بد من أخذها فى الاعتبار ، حتى يمكن الوصول الى أفضل توطن للمنشأة .

محتويات الكتـــــاب

صفحة

صفحة

صفحـــة

رقم الايداع بدار الكتب القوميـة

٨٧/٨٤٩٤